

ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える
全宅管理

2024
春号
VOL.47



卷頭特集

管理業者が知りたい 労務費の適切な 価格転嫁に向けた取組

下請法で定められた発注者の義務や
禁止行為、違反防止の方法などを解説します。

賃貸管理業の人材育成 第5回
国家資格化から3年 賃貸不動産経営管理士の仕事

賃貸管理に関する法制度
空き家特措法改正 空き家管理・活用法

法律相談：知りたい賃貸管理の法律知識 Q&A
障害者差別解消法と賃貸契約について

「住もう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.



全宅管理

資産管理のこれからを考える

ZENTAKU KANRI

全宅管理 2024 spring VOL.47



INDEX

3p	不動産関連トピックス 住宅セーフティネット法、一部改正 アットホーム、賃貸住宅の家賃動向調査 国土交通省、サ高住整備する民間事業者を募集	10p	賃貸管理に関する法制度 空き家特措法改正 空き家管理・活用法
4p	特集 管理業者が知っておきたい 労務費の適切な価格転嫁に向けた取組 下請法で定められた発注者の義務や禁止行為、 違反防止の方法などを解説します。	12p	法律相談 知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A 障害者差別解消法と賃貸契約について
8p	賃貸管理業の人材育成 第5回 国家資格化から3年 賃貸不動産経営管理士の仕事	13p	What's 全宅管理 全宅管理の会員向けサービスをご紹介 第21回：会員店紹介ページ
		14p	協会インフォメーション 01 第3回理事会が開催されました 02 「住まいのハンドブック」価格改定のお知らせ 03 支部活動報告



会報誌「全宅管理」の
バックナンバーをご覧いただけます。



バックナンバーはホームページよりご覧いただけます。

◀こちらからご確認ください。

※閲覧にはユーザーID・パスワードが必要になります。
ご不明な方は、ホームページ会員ログインページのお問い合わせフォーム、
またはお電話にてお問い合わせください。

TOPICS

不動産関連
トピックス

不動産の管理などに関連するトピックスをお届けします。市場の動向の把握と、賃貸経営オーナー様への情報共有等にお役立てください。

住宅セーフティネット法、一部改正

政府は3月8日、「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律等の一部を改正する法律案」(改正住宅セーフティネット法)を閣議決定した。高齢者や低額所得者といった住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給促進・居住の安定確保を図るのが目的。

賃貸人は孤独死や死亡時の残置物処理、家賃滞納等のリスクを懸念している人も多い。こうした状況を踏まえ、住宅確保要配慮者に対して、物件の紹介から入居後の見守り等の入居前後の支援を提供する「居住支援法人」などの協力を得ながら、安心して居住できる環境を整備する。

アットホーム、賃貸住宅の家賃動向調査

不動産情報サービスのアットホームは、賃貸マンション・アパートの2024年2月の募集家賃動向を3月に発表した。

マンションの平均募集家賃は、東京23区・東京都下・神奈川県・埼玉県・千葉県・仙台市・大阪市・神戸市・福岡市の9エリアが全面積帯で前年同月を上回った。

マンションは、ファミリー向きが全13エリアで前年同月を上回った。全エリアでの前年同月超えは

4カ月連続。中でも、東京都下・神奈川県・千葉県・札幌市・名古屋市・京都市・大阪市・広島市・福岡市の9エリアは2015年1月以降最高値を更新。家賃上昇の傾向が続いている。

アパートも、ファミリー向きが全13エリアで前年同月を上回った。中でも、東京23区・神奈川県・埼玉県・千葉県・札幌市・仙台市・名古屋市・福岡市の8エリアは2015年1月以降最高値を更新している。

国土交通省、サ高住整備する民間事業者を募集

国土交通省は4月3日、令和6年度の「サービス付き高齢者向け住宅整備事業」の募集を開始。同住宅を整備する民間事業者に補助を行なう。

応募要件は、高齢者住まい法に規定するサ高住として10年以上登録すること、原則として省エネ基準に適合すること、家賃の限度額は所在市区町村に応じて設定した額とすること、情報提供シ

ステムへの運営情報の提供など。補助率は、新築が10分の1(上限70万・120万・135万円/戸)。住戸面積や設備により上限額が異なる。改修が3分の1(上限195万円/戸等)、既設改修が3分の1(上限10万円/戸)。また、高齢者生活支援施設の新築や改修、再生可能エネルギー等設備の設置にも補助メニューが用意されている。

管理業者が知りたい 労務費の適切な 価格転嫁に向けた取組

適切な価格転嫁を新たな商習慣として、中小企業間を含めてサプライチェーン全体で定着させるため、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が令和5年11月に策定されました。その内容について国土交通省にお聞きしました。

労務費の適切な転嫁のための 価格交渉に関する指針について

急激な物価上昇を乗り越える構造的な賃上げを実現するためには、雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要です。その取引環境の整備の一環として、昨年11月29日に内閣官房及び公正取引委員会の連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（以下「本指針」という。）」が策定されました。

本指針では、公正取引委員会による「令和5年度独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査（以下「特別調査」という。）」の結果として、

・コスト別の転嫁率で比較すると、原材料価格やエネルギーコストと比べ、労務費の転嫁率（転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合をいう。）が低い現状が見られ、労務費の転嫁

が進んでいないという結果であり、

・コストに占める労務費の割合（以下「労務費率」という。）が高い業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の上位3業種の一つとして「不動産賃貸業・管理業」が挙げられているところです。

1 労務費率（コストに占める労務費の割合のこと。注1。）		n = 34531	
業種名（注2）（注3）	労務費率	業種名（注2）	労務費率
ビルメンテナンス業及び警備業（注4）	62.7%	不動産賃貸業・管理業（注6）	36.0%
情報サービス業	57.9%	電気機械器具製造業	35.3%
技術サービス業	56.8%	生産用機械器具製造業	34.9%
映像・音声・文字情報制作業	46.3%	協同組合	34.7%
不動産取引業（注5）	41.9%	総合工事業	34.6%
道路貨物運送業	39.7%	金属製品製造業	34.6%
広告業	38.5%	はん用機械器具製造業	34.4%
電子部品・デバイス・電子回路製造業	38.0%	印刷・同関連業	34.3%
情報通信機械器具製造業	36.9%	放送業	34.0%
自動車整備業	36.9%	家具・装備品製造業	32.9%
業務用機械器具製造業	36.4%	輸送用機械器具製造業	32.5%

注1) 労務比率が平均(32.4%)以上の業務を記載している。(注2) 業種名は、原則として日本標準産業分類(平成25年10月改定 総務省)の中分類による。(注3) 本指針においては、黄色の網掛けをしている6業種を労務比率が高い業種としている。(注4) ビルメンテナンス業務及び警備業も、日本標準産業分類の中分類では「その他の事業サービス業」に含まれる。(注5) 不動産取引業のうち、小分類の不動産代理業・仲介業を除外している。(注6) 不動産賃貸業・管理業のうち、小分類の貸家業、貸間業及び駐車場業を除外している。

5 労務費率が高い業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の上位3業種 n = 4771			
労務費率が高い業種名	価格転嫁できていない発注者の上位3業種の業種名		
ビルメンテナンス業及び警備業	その他のサービス業(ビルメンテナンス業、警備業等)	総合工事業	不動産賃貸業・管理業
情報サービス業	情報サービス業	インターネット付随サービス業	地方公務
技術サービス業	総合工事業	技術サービス業	地方公務
映像・音声・文字情報制作業	映像・音声・文字情報制作業	広告業	情報サービス業
不動産取引業	不動産賃貸業・管理業	不動産取引業	総合工事業
道路貨物運送業	道路貨物運送業	運輸に付帯するサービス業	倉庫業

本特別調査に関しては、具体的にどのような取引場面において価格転嫁できていない事例が発生しているのか、どういった取引形態における事例なのか、といった個別の事例について公表されておりません。しかしながら、労務比率が高い業種の受注者が価格転嫁できていない発注者の一つとして、不動産管理業が挙げられたことを踏まえ、不動産管理業を所管する国土交通省としては改めて本指針について周知・徹底を図って参りたいと考えております。

本指針は、労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの行動指針であり、発注者及び受注者が採るべき行動／求められる行動を12の行動指針として取りまとめ、それぞれに「労務費の適切な転嫁に向けた取組事例」、「留意すべき点」などを記載したものです。なお、本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することが明記されています。他方で、発注者としての行動を全て適切に行っている場合、取引当事者間で十分に協議が行われたものと考えられ、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記しているところです。

以下、指針においてとりまとめられた12の行動指針についてご紹介します。

発注者として採るべき行動／求められる行動

【行動①：本社(経営トップ)の関与】

- ①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること、
- ②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと、③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

【行動②：発注者側からの定期的な協議の実施】

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求める流れでなくとも、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意が必要である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

【行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること】

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料(最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など)に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重すること。

次ページへ続く

特集：管理業者が知りたい労務費の適切な価格転嫁に向けた取組

発注者・受注者双方が行動指針の内容をしっかり理解しましょう。

【行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと】

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

【行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと】

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

【行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること】

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

受注者として採るべき行動／求められる行動

【行動①：相談窓口の活用】

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

【行動②：根拠とする資料】

発注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

【行動③：値上げ要請のタイミング】

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

【行動④：発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示】

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

【行動①：定期的なコミュニケーション】

定期的にコミュニケーションをとること。

【行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管】

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

労務費の適切な転嫁を実現していくためには、発注者及び受注者が上記12の行動指針に沿った行為を行うことが必要です。政府の今後の対応としましては、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、本指針の周知活動を実施することとしております。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針①

本指針の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の発注者・受注者の双方の立場からの行動指針。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処することを明記。
- ✓ 他方で、記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び下請代金法上の問題が生じない旨を明記。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

①労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定すること、②経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示すこと、③その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められないなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設けること。特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては協議が必要であることに留意が必要である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は下請代金法上の買いたたきとして問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重すること。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行なうため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させること。

★行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつくこと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしないこと。

★行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案すること。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

受注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨むこと。

★行動②：根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いること。

★行動③：値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の業務の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行うこと。

★行動④：発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★行動①：定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管すること。

今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、本指針の周知活動を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の12の採るべき行動／求められる行動に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していく。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する情報を提供できるフォームを設置し、第三者に情報提供者が特定されない形で、各種調査において活用していく。

公正取引委員会の公式Youtubeチャンネルにおいて、
本指針の概要等が動画配信されております。

<https://www.youtube.com/c/JFTCchannel>



賃貸管理業 の人材育成

第5回



国家資格化から3年 賃貸不動産 経営管理士 の仕事

オーナー様の信頼を得るためにも 重要な資格であると言える賃貸不動産経営管理士

賃貸不動産経営管理士とは

2007年からスタートした賃貸不動産経営管理士は、現在ではオーナー様から受託した不動産の管理・運営を行う「賃貸不動産管理を専門とする唯一の国家資格」です。

不動産にまつわる国家資格としては、宅地建物取引士（宅建士）がありますが、宅建士は、入居者の募集や賃貸借契約締結を始めとする、賃貸住宅の入居前に必要な業務が主です。

賃貸不動産経営管理士は、実際に入居した後に必要となる設備の維持管理や住民間のトラブル対応なども担います。入居者が賃貸住宅を安心して利用できるようにサポートするのはもちろん、賃貸物件のオーナー様が資産を有効に活用するバックアップなどの役割を果たしています。

賃貸物件のオーナー様に対して、入居者募集から入居後の対応、退去時の原状回復、敷金の返還、賃貸住宅経営における改善の提案や長期修繕計画の策定実施など、オーナー様の財

産である賃貸不動産管理のすべてを行います。単に物件管理だけではなく、経営へのバックアップができる資格です。

2021年の賃貸住宅管理業法の施行により、登録を受けた賃貸住宅管理業者にはその事務所ごとに1名以上の「業務管理者」の設置が義務付けられました。賃貸不動産経営管理士は「業務管理者」となるための要件の1つに定められました。

受験者数も年々増加しており、不動産業界でも、しっかりとその存在が大きくなっています。



	賃貸不動産経営管理士	宅地建物取引士（宅建士）
業務範囲	管理業 入居後のトラブル対応や設備故障対応、退去時の原状回復など	宅地建物取引業（宅建業） 入居者の募集、広告、賃貸借契約締結など
必置義務	あり 国土交通大臣の登録を受けた賃貸住宅管理業者は、その事務所ごとに1名以上の業務管理者の設置が必要 ※賃貸不動産経営管理士は、業務管理者となるための要件の1つに定められている	あり 事務所ごとに業務に従事する人数の五分の1以上の人数を設置



オーナー様から見た賃貸不動産経営管理士

都内で賃貸住宅と商業用テナントを経営されているオーナー様に取材しました。現在管理を委託している管理業者の担当者が、賃貸不動産経営管理士の資格を取っているそうです。

Q賃貸不動産経営管理士という資格はご存知でしたか？

管理をお任せしている担当者が、資格を取ったと聞いて初めて知りました。

Qこの資格についてどのような印象がありますか？

名前の通り、賃貸不動産管理について多くの知識を持っているのだろうなと感じます。もともとお取引している担当者は宅建士の資格を持っていましたから、不動産のプロなのだと信頼していました。しかし、賃貸不動産に関する知識をより深めたということで、いろいろと頑張っているのだなと感心しています。

Qこの資格を持つことで賃貸不動産の経営者から、信頼されると思いますか？

担当者とは付き合いも長いので、特に資格を取ったからといって大きく信頼が上がったという感じはしません。もともと賃貸管理の経験を持っていらっしゃいましたし、信頼しているからこそ任せています。

ただ、この資格について、どのようなことができるのかを説明されて、今まで依頼していた以上のことでもできるのだと知りました。例えば、長期修繕計画なども相談することができて、長期の経営計画が立てやすくなるように思えます。賃貸不動産の管理だけではなく「経営」が入っているところが大きなポイントだと思います。

実際に資格を取った方の仕事上のメリットは？

賃貸住宅管理の仕事を行う上でどのような変化があったのか。賃貸不動産経営管理士の資格を取得した賃貸不動産管理業者で仕事をする方にお話を伺いました。

Q賃貸不動産経営管理士資格を取得したきっかけは？

賃貸不動産経営管理士は、キャリアアップを考えて取得しました。入社当時より管理戸数が増え続けていき、管理会社として安定した質の高いサービスを提供しなければいけないと思ったのがきっかけです。

そこで、賃貸住宅管理の知識を体系的に学べる賃貸不動産経営管理士試験を受験することに決めました。

Q取得してから仕事上の変化はありましたか？

資格取得後はオーナー様に空室対策や設備・外構などの提案をする際に賃貸不動産経営管理士認定証（カード）を提示すると、いつも以上に聞いてもらえるようになりました。結果的に、私自身も仕事に対して、より熱が入るようになりました。さらに丁寧な説明・提案を行うことを心掛けるようになりました。

Qこれからこの資格を取得しよう考えている方に、何かアドバイスはありますか？

賃貸住宅管理業法ができて、賃貸不動産経営管理士が国家資格になったので、不動産業界でキャリアアップ・スキルアップをお考えの方には是非、取得していただくのがよいと思います。

賃貸不動産経営管理士資格を取得して、一緒に不動産業界を盛り上げましょう。

令和6年度 賃貸不動産経営管理士試験日程（国土交通大臣登録試験）

試験日時：令和6年11月17日（日）13:00～15:00

受験申込期間：令和6年8月1日（木）～令和6年9月26日（木） 願書請求期間：令和6年9月19日（木）PM12:00まで

詳しくはHPで





賃貸管理に 関する法制度

空き家 特措法改正 空き家管理・活用法

改正空家対策推進特措法、2023年12月施行 特定空家の未然防止に注力

なぜ法改正されたのか

総務省が行なっている住宅・土地統計調査によれば、商用などの二次的利用、賃貸・売却用の住宅を除いた長期にわたつて不在の住宅などの「居住目的のない空き家」が349万戸にもおよび、この20年で約1.9倍も増加しています。2030年にさらに470万戸まで増えると国土交通省は推計しています。

2014年に制定された空家対策推進特措法は、周囲に悪影響を及ぼす「特定空家」の対策を進めてきました。「特定空家」などへの勧告・命令・行政代執行は増加傾向にありますが、その対応には限界がありました。

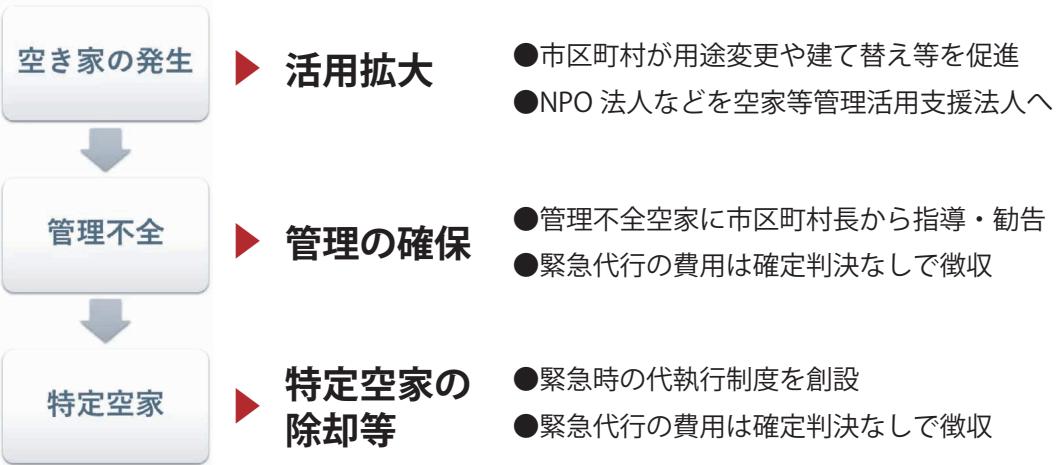
ポイント1 活用拡大

「特定空家」にしないための施策として、空き家の活用拡大を推進します。まず市区町村が、空き家の活用の必要な区域を「空家等活用促進区域」と定め、用途変更や建替えなどを促進します。

具体的には、安全確保等を前提に接道に係る前面道路の幅員規制の緩和、指針に合った用途に用途変更等する場合の用途規制等の緩和を行います。市区町村長から所有者に対し、指針に合った活用を要請できます。

また、支援法人制度として、市区町村長が空き家の活用や管

■改正空家対策推進特措法 3つのポイント





プロの目できちんとアドバイスできることが重要

理に取り組むNPO法人や社団法人を「空家等管理活用支援法人」に指定できるようになりました。所有者の同意を得ることができれば、「空家等管理活用支援法人」が市区町村から情報提供を受け、空き家の所有者との相談対応をすることができます。

さらに処分を行う財産管理人の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。

ポイント2 管理の確保

周囲に著しい悪影響を及ぼす「特定空家」になる前の段階から、管理の確保を図るため、放置すれば「特定空家」となるおそれのある「管理不全空家」に対し、市区町村が指導できるようになります。

指導してもなお状態が改善しない場合には「勧告」ができるようになり、勧告された空き家は固定資産税の住宅用地特例(1/6~1/3に減額)が解除されます。

ポイント3 特定空家の除却等

改正前は、市区町村長に「特定空家」の所有者から報告徴収を行う権限がなかったのですが、改正後は、市区町村長に「特定空家」の所有者に対する報告徴収権を付与し、「特定空家」への勧告・命令等をより円滑に行うことが可能となりました。

また、緊急時には命令等の手続を経ず、代執行が可能となりました。代執行費用の徴収も、これまで裁判所の確定判決が必要でしたが、略式代執行時や緊急代執行時においても、行政代執行法により、強制的な費用徴収が可能となりました。

管理業者が空き家対策でできること

空き家の管理については、空き家専門で管理を引き受けている事業者も見られます。しかし、その事業者数はまだそれほど多くなく、管理可能なエリアや物件が限られているのが実状です。

空き家として放置している所有者は、建物が古いなど賃貸住宅として利用できると考えていないケースが多く、賃貸管理のプロの目できちんとアドバイスする必要があります。

立地や建物の状況、エリアの市場調査などをを行い、必要であれば修繕、リフォームなどの提案をします。

オーナー様に、少なくとも利益が出る提案であれば、実現の可能性は低くないはずです。

こういった空き家管理そのものは、すぐに大きな収益を生むものではありませんが、不動産オーナー様との関係ができるることは大切なビジネスチャンスです。空き家の管理受託後にオーナー様との信頼関係を築くことができれば、賃貸管理や処分時の売却仲介など収益につながる可能性が高まるでしょう。

また、全宅管理の提携企業であるギグベース株式会社では、空き家管理の代行も行なっています。オーナー様の所有している空き家が離れた場所にあるなど、管理業務が難しい場合など、ぜひご活用ください。

全宅管理提携企業ギグベース株式会社の
詳細については、全宅管理の
ホームページよりご確認ください。



法律相談

障害者差別解消法と
賃貸契約について



身体に障害がある方から一人暮らしをするために物件を探したいという仲介の依頼を受けた場合、「一人暮らしは難しい」と丁寧に説明し、仲介を断るようにしています。このような対応に問題はあるでしょうか。

1 障害者(身体障害、知的障害、精神障害(発達障害を含む)その他の心身の機能の障害がある者であって、障害及び社会的障壁により継続的に日常生活または社会生活に相当な制限を受ける状態にあるもの)については、障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律(以下「障害者差別解消法」といいます。)により、事業者は、その事業を行うに当たり、障害を理由として障害者でない者と不当な差別的取扱い(障害があるということだけで、正当な理由なく、サービスの提供を拒否したり、提供に当たって場所・時間帯などを制限したり、障害者でない者に対しては付さない条件を付けたりする行為など)をすることにより、障害者の権利利益を侵害してはならないとされます(不当な差別的取扱いの禁止)。

また、障害者から現に社会的障壁の除去を必要としている旨の意思の表明があった場合において、その実施に伴う負担が過重でないときは、障害者の権利利益を侵害することとなるよう、当該障害者の性別、年齢及び障害の状態に応じて、社会的障壁の除去の実施について必要かつ合理的な配慮をしなければならないとされます(合理的配慮の提供義務)。この合理的配慮の提供については、従前は努力義務であったものが、法律の改正により、令和6年4月1日からは義務化されたことに注意してください。

そして、この場合の「事業者」には、宅建業者や不動産管理業者なども該当します。

2 国土交通省は、障害者差別解消法で禁止等される行為等の具体例をガイドライン(正式名称: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に関する取扱指針)として公表していますが、その中では、宅建業者が、「一人暮らしを希望する障害者に対して、一方的に一人暮らしは無理であると判断して、仲介を断る」ことを、「正当な理由がなく、不当な差別的取扱いに当たると想定される事例」と位置付けています。

したがって、設問のケースが、貸主や管理業者に一切話を通さず、あるいは借主に親族等がいる場合に親族等の支援等の可能性などを考慮することなく仲介を断っているのであれば、いくら「丁寧に説明したとしても、障害者差別解消法が禁止する不当な差別的取扱いに該当すると想定されますので、そのような対応は見直す必要があります。

3 なお、ガイドラインでは、宅建業者の仲介の場面や管理業者の管理の場面において、「正当な理由がなく、不当な差別的取扱いに当たると想定される事例」、「障害を理由としない、又は、正当な理由があるため、不当な差別的取扱いにあたらないと考えられる事例」、「合理的配慮の提供の事例」、「合理的配慮の提供義務違反に該当すると考えられる事例」、「合理的配慮の提供義務違反に該当しないと考えられる事例」に分けて、それぞれの具体例を記載しています(※)。

したがって、国土交通省や全宅管理のホームページ上から、当該ガイドラインの内容を確認し、仲介や管理の場面で障害者差別解消法に抵触することがないよう十分に注意して業務に当たってください。

※なお、ガイドラインでは、住宅の賃貸を事業として営む場合であっても、「障害があることや客観的に見て正当性のない安全上の懸念を理由に入居を拒否することは不当な差別的取扱いと考えられる他、不当な差別的取扱い及び合理的配慮の事例は上記の宅地建物取引業、不動産管理業と同様に考えられる」としていることにも留意してください。



回答者 佐藤貴美(さとう・たかよし)

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。
賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』(株)住宅新報)、『実践! 賃貸不動産管理』(株)大成出版社・共著)など。

What's 全宅管理

第21回 会員店紹介ページ



全宅管理会員だけの

全宅管理ホームページでの 会員店紹介ページ

全宅管理
会員限定

全宅管理HPの中で最も閲覧されている 「会員店紹介」ページで自社のPRが可能

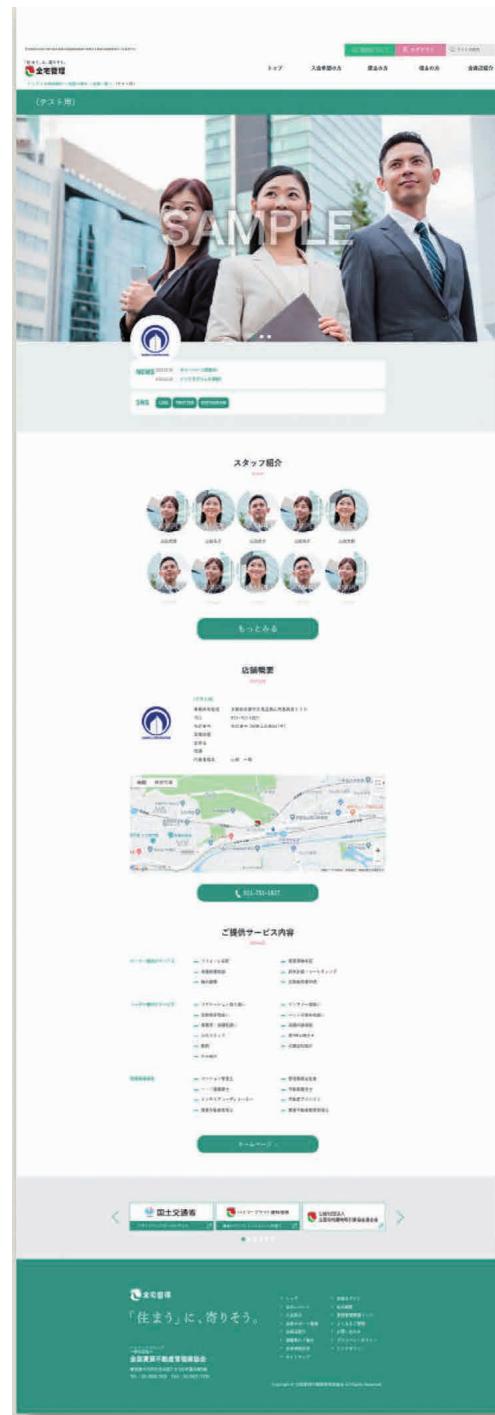
本会会員になると、本会HP「会員店紹介」ページに、会員の会社名や所在地が記載されたページが自動的に生成されます。同ページに貴社情報やPR文、店舗写真等を無料で掲載することができます。一般消費者等に貴社をアピールするツールとして是非ご活用ください。

自社ホームページ等にお客様を誘導

会員店紹介ページは、全ての会員が都道府県別、市区町村別に整理され掲載されています。会員店紹介ページをご編集いただければ、貴社HP及びメールアドレス・各種SNSへのリンクもできますので、一般消費者等を貴社HP等に誘導することができます。

制作は簡単！

入力フォームに記入し、写真などをアップロードするだけで、簡単に紹介ページが制作できます。



ご利用は全宅管理ホームページよりログインしてください



information 協会インフォメーション

information.1

第3回理事会が開催されました

去る令和6年3月21日(木)、本会の第3回理事会を開催いたしました。

議事では、「令和6年度事業計画案・収支予算案に関する件」「令和5年度新規支部の設置に関する件」に

ついて審議が行われ、すべての議案が承認されましたことをご報告いたします。

上記議案の決議により、岡山県・長崎県に新規支部が設置されることとなります。



理事会にて挨拶をする佐々木会長



佐々木会長から支部認定書を受け取る
小林理事(岡山県・写真左)と三上理事(長崎県・写真右)

information.2

「住まいのハンドブック」価格改定のお知らせ

本会では、入居者が賃貸住宅に居住する際のルール等を掲載した冊子「住まいのハンドブック」を発行しております。

令和元年の初版発行より価格は改定しておりませんでしたが、昨今の原油価格高騰、輸送コスト上昇、円安による原料費高騰のため、令和6年6月1日注文分より価格を改定させていただきたいと存じますので、何卒ご理解をいただきたくお願い申し上げます。



改定内容は以下のとおりです。※「注文書」は5月末に変更予定。

【現価格】1冊(会員) ¥100 1冊(非会員) ¥300

送料(300冊まで) ¥1,100

※送料は300冊以上300冊増ごとに¥1,100加算

↓

【新価格】1冊(会員) ¥120 1冊(非会員) ¥320

送料(300冊まで) ¥1,200

※送料は300冊以上300冊増ごとに¥1,200加算

※記載価格は「税込み」。なお、「名入れ印刷」に係る費用は変更無し。

支部活動報告

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

各支部において、会員等を対象として賃貸不動産管理に係る実務に即した、業務の円滑化に繋がる

各種テーマによる研修会が行われ、出席者は会場及びwebで参加し、盛会のうち散会となりましたことをご報告いたします。

各地の研修内容は以下のとおりです。

各支部	日 程	主な研修内容
新潟県	1月23日(火)	・賃貸管理物件における相続時の対応 講師：武市法律事務所 弁護士 武市吉生 氏
山口県	1月29日(月)	・賃貸管理に関するグループディスカッション 講師：弁護士法人清水法律事務所 弁護士 清水茂美 氏
沖縄県	2月5日(月)	・賃貸管理業者のための一般的なトラブル解決方法 講師：沼井綜合法律事務所 弁護士 沼井英明 氏
広島県	2月16日(金)	・賃貸管理業務におけるトラブル対応について 講師：全宅管理 専務理事 岡田日出則
山形県	2月27日(火)	・最近の裁判例に見る不動産賃貸借契約・管理の留意点 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美 氏
和歌山県	2月27日(火)	・原状回復トラブル回避のテクニック 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝
神奈川県	3月22日(金)	・災害時の貸主・借主への対応について 講師：瀬川徹法律事務所 弁護士 瀬川徹 氏



新潟県支部研修会の様子



山口県支部研修会の様子



広島県支部研修会の様子



山形県支部研修会の様子

会員店紹介ページに 「絞り込み検索」機能が実装されました！



全宅管理では、ホームページ上に「会員店紹介」ページを設置しており、賃貸不動産に係わるオーナー様や入居希望者等のユーザーが、地図や所在地リストから会員業者を検索できるようにしております。

「会員店紹介」ページは、本会ホームページの中で最も閲覧数の多いコンテンツとなっており、訪れるユーザーが自身の希望に合うサービスを取り扱う業者を絞り込みやすくなるよう、この度「絞り込み検索」機能を実装いたしました。

「絞り込み検索」では、賃貸住宅管理業登録業者の検索や、「SNS連携」がされている業者や「スタッフ紹介」の編集がされている業者、「駐車場取扱い」や「外国語対応可」といった既存の項目に加え、昨今注目の高まる「空き家管理」の項目を新規に追加し、様々な条件から検索ができるようになりました。

「絞り込み検索」機能の追加により、各業者の紹介ページを閲覧するユーザーが更に増加することが見込まれますので、ユーザーに選ばれるために、上記HP及び本誌13ページをご参照の上、ホームページの「会員店紹介ページ編集」から自社の紹介ページを編集していただければと思います。