

# ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える  
全宅管理

2025

秋号

VOL.53



巻頭特集

## 賃料をアップ するためのテクニック

オーナー様に管理業者が賃料のアップを  
提案するためのプロセスやポイントを紹介します。

賃貸管理業の人材育成  
賃料査定ノウハウを身につける

賃貸管理に関する法制度  
定期借家制度について

法律相談：知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A  
賃料アップの交渉で管理業者ができる範囲

「住まう」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 2025 autumn VOL.53



## INDEX

- |    |  |     |  |
|----|--|-----|--|
| 3p | 不動産関連トピックス<br>空き家の賃貸・売却時の課題は「住宅の傷み」<br>東京都、省エネのコンシェルジュ制度を本格化<br>国土交通省、「2025年都道府県地価調査」を公表 | 9p  | What's 全宅管理<br>全宅管理の会員向けサービスをご紹介<br>第27回：賃料査定・空室対策提案ツール「参謀くん」                              |
| 4p | 特集<br><b>賃料をアップするためのテクニック</b><br>オーナー様に管理者が賃料のアップを提案するためのプロセスやポイントを紹介します。                | 10p | 賃貸管理業の人材育成<br><b>賃料査定のノウハウを身につける</b>   |
| 8p | 法律相談<br>知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A<br><b>賃料アップの交渉で管理者ができる範囲</b>                                | 12p | 賃貸管理に関する法制度<br><b>定期借家制度について</b>   |
|    |  | 14p | 協会インフォメーション<br>01 「住まいのハンドブック」注文書差し替えのお願い<br>02 会員情報交換の場「お悩み相談コーナー」をご利用ください！<br>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。

## 空き家の賃貸・売却時の課題は「住宅の傷み」

国土交通省は8月29日、「令和6年空き家所有者実態調査」の結果を公表。

調査では、空き家の約6割は相続されたものであり、うち7割超は1980年以前に建築されたものであることが判明。さらには7割超に腐朽・破損が見られることが分かった。また、約6割が所有者の死亡を契機に空き家となっていることが明らかとなった。

今後5年程度の利用意向を見ると、「空き家にし

ておく」が31.7%で最多。その理由は、「物置として必要」(55.8%)、「解体費用をかけたくない」(47.3%)など。利用意向については、「売却する」は19.5%、「別荘やセカンドハウスなどとして利用する」は19.1%だった。

「賃貸・売却」する上での課題点としては、「住宅の傷み」(43.3%)、「借り手・買い手の少なさ」(40.3%)、「家財などの処理」(37.4%)などが挙げられた。

## 東京都、省エネのコンシェルジュ制度を本格化

東京都は、賃貸住宅の省エネルギー化に向けた支援を本格化。管理会社や工務店らが断熱改修などの前後で、一貫して賃貸住宅オーナーの伴走支援を行う「コンシェルジュ事業」を開始。

都に登録されたコンシェルジュ事業者が棟単位で賃貸住宅を持つオーナーに対し、省エネ性能診

断・断熱改修の方法の説明や補助金の案内などを行う。オーナーは診断の前後と改修の前後で、支援を計4回まで無料で受けられる。

管理会社らが家主を訪問し相談に乗ることで、賃貸住宅1棟に対し、1社あたり4回の訪問で東京都からの謝礼が4万5000円支払われる。

## 国土交通省、「2025年都道府県地価調査」を公表

国土交通省は9月16日、「2025年都道府県地価調査」を公表。これは全国2万1,441地点を対象に、各都道府県知事が毎年7月1日時点における基準地の1㎡当たりの価格を調査し公表するもの。全国の地価は、景気が緩やかに回復している中、三大都市圏では上昇幅が拡大し、地方圏でも上昇傾向が継続するなど、全体として上昇基調が続いている。


全用途平均・住宅地・商業地のいずれも4年連続

で上昇し、上昇幅が拡大。三大都市圏では、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも上昇が継続し、上昇幅が拡大。東京圏及び大阪圏では、上昇幅の拡大傾向が継続しているが、名古屋圏では上昇幅がやや縮小している。

地方圏では3年連続で上昇。地方四市(札幌市・仙台市・広島市・福岡市)では、2年連続で上昇幅がやや縮小。その他の地域では住宅地が1996年から29年続いた下落から横ばいに転じた。

## 特集

# 賃料をアップ するためのテクニック



様々な商品やサービスの値上げが続く中、賃料の値上げも多くなっています。そこで今回は、賃料査定システムを開発している企業のトップにお話をうかがいました。

### 今は賃料の値上げをしやすいタイミング

インフレ率が高まり、賃料アップも大きな話題となっています。オーナー様もどのようにして賃料をアップすれば良いか考えており、管理業者にもその対応が求められています。そこで今回は、賃料査定システム「参謀くん」を開発している、Studio LOC合同会社の代表、長田幸洋氏にお話をうかがいました。

### 長田 幸洋 氏 Yukihiro Osada



Studio LOC合同会社。早稲田大学政治経済学部を卒業後、日本生命保険相互会社にて企画・人事業務に約10年間従事した後、当社を創業。全国500社超の賃貸管理会社の声を収集・体系化し、賃料査定・提案書作成ツール「参謀くん」を開発・提供。不動産ビッグデータの探究とサービスのアップデートに取組み中。

実際に賃料の値上げは多く行われている状況なのでしょうか？

長田氏：結論として、あらゆる物価が上昇しつつある中で、賃料についても値上げが受け入れられやすい環境にあります。全国賃貸住宅新聞が2025年6月に発表したアンケート調査によると、71.4%の管理会社が賃料の値上げを実施済みで、これから実施予定を含めると84.7%に上るとの結果が出ています。同調査では、賃料の値上げ割合は「賃料の3～5%」が42.7%と最も多く、平均額では「1,000～3,000円未満」が46.7%と最多になっています。エリア別にみると、関東地方、関西地方が多い傾向がありますが、全国的に実施されており、管理戸数規模別にも偏りはないようです。

私も多くの管理業者に話を聞くのですが、やはり賃料の値上げについて動いており、その具体手法などについて多くのご相談を受けているところです。



データで提示することでオーナー様も理解しやすい

## ただし値上げできない物件も

この賃料値上げの傾向は賃貸住宅全般に言えることなのではないでしょうか。

長田氏：弊社が「参謀くん」のユーザーである全国の管理業者にヒアリングする中でも、概ね、積極的に賃料の値上げを推進している様子がうかがえますが、全ての管理物件を一律に値上げできる訳ではないのが現状です。入居者ニーズの引き合いの弱い物件、例えば築年数が古い、バストイレ別ではない、人気の間取りではない等は、現実的に賃料アップが難しい、との声が多く聞かれます。また、地方部では特に、人気物件と長期空室物件の二極化が顕著になっており、後者は賃料アップではなく、まず空室を埋めることが難しいのが実情のようです。

## 賃料アップの問題点

賃料アップをするにあたり、障壁になっていることはありますか？

長田氏：賃料アップはオーナー様にとって望ましいことです。また、サブリース物件であれば管理業者にとって直接的な収益増となるため非常にメリットが高いです。一方、一般管理物件を5%程度の管理手数料で管理受託している管理業者にとっては、交渉などの手間の割に、目に見えるメリットが小さいという問題があります。例えば1,000円の賃料アップをしても、管理手数料が50円しか増加しない。また、先ほどの全国賃貸住宅新聞アンケートでも、値上げ交渉に伴う手数料を受領している会社は14.7%に留まり、受領している場合でも数千円に留まっています。オーナー様と入居者の間に入って賃料合意

形成に取り組む労力を考えると、どれだけ取り組むべき価値があることなのか、悩んでいる管理業者は現場でも大変多いです。

## 賃料アップを推進する管理業者の意義

確かに管理業者にとって、手間の割にはメリットが小さい家賃交渉ですが、オーナー様へのサービスとしての意義も大きいのではないのでしょうか？

長田氏：積極的に取組みを推進している会社は、管理業者の本来ミッションに立ち返っているケースが多いですね。つまり、管理業者のミッション＝オーナー様の収益最大化と資産価値向上をサポートする立場である、ということです。

1戸あたり数千円でも賃料アップすると、1棟物件全体で見れば収入が多くなり、資産価値が向上します。賃貸物件の評価は、収益還元法（不動産価格＝年間賃料収入÷利回り）で計算されることが多く、例えば賃料7万円が7.5万円になれば、利回り6%と想定すると、資産価値は100万円アップする計算になります。また、賃料は仲介手数料や管理手数料にも連動するので、中長期的に管理業者の収益増にもつながります。全ての管理物件が3%賃料アップすれば、管理業者の収入も3%アップするのです。

さらに、賃料アップを提案しないと、管理解約をされてしまう恐れもあります。実際に、一部の管理業者は、オーナー様に対して、賃料増額の可能性を訴求するDMを送付しはじめています。もしオーナー様に対して賃料アップを提案していなければ、オーナー様は「今の管理業者からは何も提案がない」と不満をもっているかもしれません。そういう中で、こういうDMが届いたら、管理業者を切替されてしまう可能性が高まります。

## 特集：賃料をアップするためのテクニック

# 賃料アップのプロセスと 適正賃料の設定について

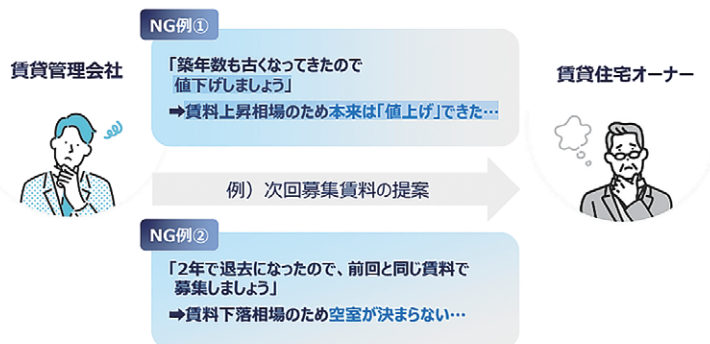
### 適正な賃料の設定が最も大切

オーナー様も入居者も納得できる賃料設定にする必要があると思いますが、どのように賃料設定を行えばよいのでしょうか？

長田氏：これまでの感覚や経験則に頼らないことが大切だと思います。特に、業歴の長い小規模管理業者は、オーナー様と管理業者の間での感覚的なすり合わせだけで賃料設定しているケースがあり、相場よりも低い賃料設定になってしまっているケースが多くあります。（右図参照）

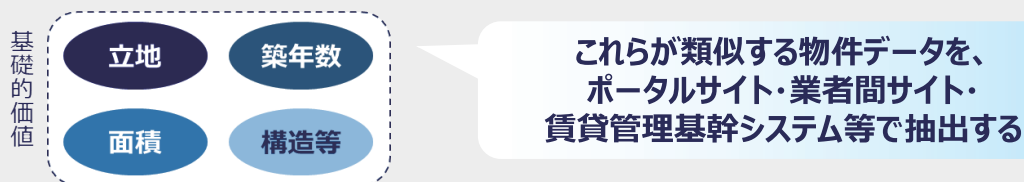
賃料設定方法については、経験に頼らずにデータに基づくこ

とが大切だと思います。下記の図のように、立地、築年数、専有面積、駅徒歩が類似する物件データを集め基礎的な賃料を算出し、更には、設備等の付加価値を考慮にいれて調整（加減算）を行って最終的な賃料を算出します。



**！賃料査定は、類似物件のデータを収集したうえで、個別調整を行う方法が一般的**

### 1. 類似物件のデータを抽出して、基礎賃料を算出



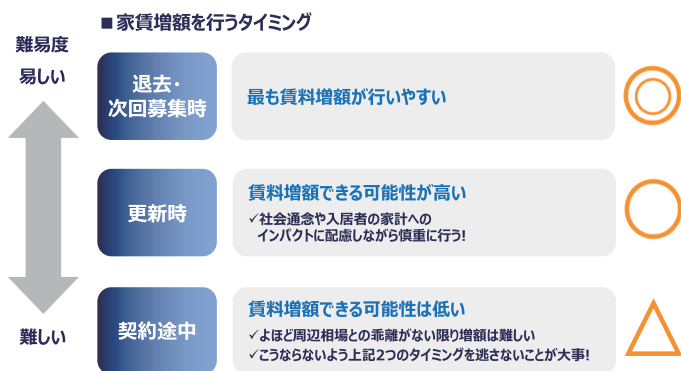
### 2. 当該物件の付加価値要素を考慮して増減させ、査定結果を算出



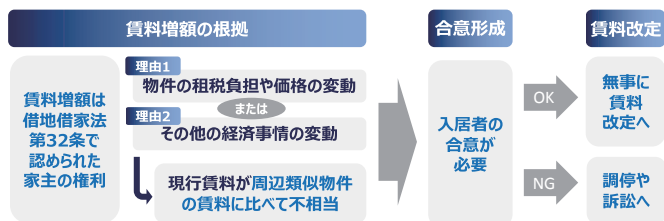
## 賃料をアップするタイミングとプロセス

どのようなタイミングで賃料アップを行えばよいのでしょうか？

長田氏：タイミングについては以下の図を参照してください。



また、タイミングだけではなく、賃料増額の法的根拠や、ステップについても理解をしていくことが大切です。基本的には現行の賃料が周辺類似物件の賃料に比べて不相当などの根拠が必要になります。



気をつけておきたいのは、入居者とのトラブルです。賃料アップについて、入居者が強く不満を持ってしまうと、SNSに悪評が書き込まれてしまうリスクもあります。現在では地図検索でも業者の評価を見ることができます。評価が下がるようリスクを減らすためにも慎重に業務を進める必要があります。

## 日頃からの関係性が大切

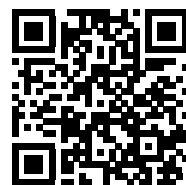
賃料アップするために、日頃から気をつけておきたいことはありますか？

長田氏：入居者に対して一生懸命な管理業者であると思っただけのよう、日常的な共用部清掃などの美観維持、迅速な故障トラブル対応、また、入居者とのコミュニケーションに気を配るという基本的なことが重要です。入居者に対し賃料増額を通知しても、「ここまで普段やってくれている管理業者だから納得」と思っただけのようにはしておきましょう。

オーナー様との日常的なコミュニケーションも大切です。賃料アップしたいというオーナー様のニーズを事前察知しやすくなることや、実際に賃料が上げられない物件でも日頃の関係ができていれば、納得していただきやすくなります。

そのためにもデータを活用した提案が必要です。弊社が提供している「参謀くん」というサービスでは、適切な賃料査定や提案までが一括でできるシステムとなっています。ぜひご活用してください。

今回取材した  
Studio LOC 合同会社が  
提供している  
賃料査定システム  
「参謀くん」の  
ホームページは  
こちらから



「参謀くん」の商品説明は  
9 ページでも

# 法律相談

賃料アップの交渉で  
管理業者ができる範囲



周辺の家賃が上がっているので家賃アップを考えています。どれくらい上げることが適切ですか？ また、賃貸管理業者が家賃の交渉をすると弁護士法に関わると聞きました。どこまで交渉することができるのでしょうか。

1. 家賃の増額は、契約条件の変更の一つなので、貸主・借主の合意によって行うことが基本となります。その一方で、借地借家法は、貸主が一方的に賃料の増額を請求することができるものとしており、賃料の増額につき当事者間で合意ができないときは、必然的に、この賃料増額請求権の行使によることになります(最終的には裁判で決定)。したがって、家賃の増額を提案する場合には、借地借家法が定める賃料増額請求権の行使の要件を踏まえることが適切でしょう。

2. 賃料増額請求権の行使の要件は、土地建物の租税その他の負担の増加、土地建物の価格の上昇その他の経済事情の変動、近傍同種の建物の賃料との比較により従前の賃料が不相当となったときです(借地借家法32条1項)。家賃相場の上昇は、「近傍同種の建物の賃料との比較」に該当し、家賃の増額の提案(賃料増額請求権行使)の一つの理由になります。しかし、ここで必要とされるのは、「同種の建物」と比較して従前賃料が「不相当」と評価されることであり、比較対象とするのは、用途や築年数、面積等において「同種」の建物であること、増額しようとしている建物と比較対象となる建物との間に存在している、賃料に反映される立地や環境、設備等の個別事情の相違なども検討する必要があります。したがって、周辺家賃の相場が上昇しているからといってその上昇率

をそのまま家賃に反映させることができるわけではありません。建物の個別事情も考慮して、最終的には裁判所における判断等を見据えながら、借主側が受け入れ可能な金額を検討することが大切です。

3. 次に、弁護士法では、弁護士以外の者が報酬を得る目的で法律事務を取り扱うことを禁じています(弁護士法72条)。この「法律事務」の解釈には広狭さまざまあり、契約締結手続きや契約条件の変更交渉も「法律事務」に該当するという説に従えば、賃貸住宅管理業者が家賃の交渉を行うことは、弁護士法に抵触するということになります。(なお、「報酬を得る目的」については、賃貸管理業者として貸主から受託する管理業務に関し包括的に管理報酬等を得ている以上、「家賃交渉」という特定の業務に係る報酬授受の合意がなくとも、要件は満たされていると解されるでしょう。)しかし、この「法律事務」は、「事件性がある法律事務」に限定するとの解釈が一般的であり、これは、裁判例や法務省が示している見解でもあります。そうすると、家賃交渉そのものが弁護士法に抵触するのではなく、当事者の一方が交渉を拒否し、調停や裁判等の法的手続きによって相当な賃料を決めざるを得ない段階になっているにもかかわらず、引き続き賃貸管理業者が家賃交渉を継続することが、弁護士法違反となりうるものと整理できるでしょう。したがって、家賃交渉においては、賃貸管理業者は、交渉の状況や相手方の意向をしっかりと踏まえることが大切であり、法的手続きによって決着を図らざるを得ない状況に至ったときは、貸主本人に、あるいは弁護士に依頼して、対応してもらうようにします。



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。



満室経営戦略レポート 自動作成ロボ

## 参謀くん

### 業界初の賃料査定システム 空室対策提案ツール

月額  
1.0万円(税別)~  
査定し放題!

「参謀くん」により、ビッグデータとAIを駆使して、賃料査定や空室対策案などを含むオーナー様向けの提案書を最短1分で作成できます。

全国の一棟物件、区分マンション、戸建ての査定が可能です。小規模から大手管理会社まで幅広く利用されています。提案書は、新規オーナー向けの管理受託営業や、既存オーナーへの入居率向上提案に活用可能です。



累計 100 億件超のビッグデータ・AI を駆使し、物件ごとに満室経営戦略レポートを作成

#### オーナー様の満足度をアップ

レポートの内容には、高精度なAI賃料査定結果や、空室対策案が含まれるため、誰でも、簡単に、オーナー様の期待を超える提案を実現できます。

また、「累計100億件」のビッグデータを活用しており、AI賃料査定の精度は、業界最高水準を誇ります。



「参謀くん」



賃貸管理会社

既存ツール (パンフレットなど) に  
高度なレポートをプラス

提案力アップで  
管理受託を獲得!

高度な管理受託営業  
【賃料査定・空室対策提案】



新規オーナー

提案力アップで  
入居率を向上!

高度なリーシング提案  
【賃貸・条件・リフォーム提案】



既存オーナー



満室経営戦略レポート 自動作成ロボ

## 参謀くん



最短 1 分で物件情報を入力



オーナー様に提案する経営戦略レポートを作成



お問い合わせは

スタジオ エルオーシー  
**Studio LOC合同会社**  
東京都台東区浅草5-52-5

TEL : **03-6802-3262**  
(平日10:00-17:00)  
Mail : [info@studio-loc.com](mailto:info@studio-loc.com)



# 賃貸管理業 の人材育成

第9回

## 賃料査定の ノウハウを 身につける

賃貸管理で重要な賃料査定。  
しっかりとノウハウを身につける必要があります。

### 経験だけにとらわれず客観的なデータを利用

賃料査定は、不動産投資や賃貸経営の収益を大きく左右する要素の一つです。適正価格の賃料を設定することで、空室を防ぎ、安定した運用を実現できます。しかし、相場の把握や物件の特性を考慮しなければ、適切な査定は難しくなります。

ベテランのスタッフは、特に地元の物件に関しては賃料相場が経験値でわかり、それがオーナー様の信頼につながるケースがあります。しかし賃料は設備などで差があり、従来の経験値では決めきれない状況です。

査定方法には「取引事例比較法」「原価法」「収益還元法」の3つがあります。取引事例比較法は、同じエリア・条件の類似物件と比較して賃料を決める方法で、最も一般的です。原価法は、建築費や維持費を基に計算する方法です。収益還元法は、投資用物件向けに、期待収益を基に賃料を算出します。

### 周辺の物件を調査し、賃料査定をする

取引事例比較法とは、同じエリア内で条件が近い物件の過去の成約賃料を参考にして、適正な賃料を算出する方法です。実際に契約が成立した賃料データを調査することにより、周辺の市場の実態に合った査定をすることができます。

この方法は、駅からの距離・周辺環境などの物件の立地、築年数、間取り・専有面積、設備や仕様などの条件を比較し賃料を設定します。具体的には似た条件の物件よりも築年数が新しければ賃料をアップし、設備や仕様が劣る場合は賃料を低く設定するなど、きめ細かな賃料設定が可能になります。

こういった情報を収集するのに役立つのが、不動産賃貸情報サイトや不動産業者のデータです。これらの情報を利用することで、より正確な比較が可能になります。この手法は賃料査定で最も広く使われる手法です。

#### 1 取引事例比較法



対象不動産と条件が似ている物件が成約に至った取引事例を参考にして価格を決める方法

#### 2 原価法



対象不動産を再建築する際にかかる費用を基に価格を決める方法

#### 3 収益還元法



対象不動産が持つ将来的な収益性から価値を算出する方法





周辺物件の情報をデータとして提示することが大切

## 常に周辺賃料の情報を収集することが大切

賃貸経営オーナー様にとって、賃料設定は事業の核となる、最も重要なものです。オーナー様は下のグラフのような、賃料の動向などのデータも常にチェックしているものです。賃料の上昇が続いているのなら、経営している物件の賃料に関しても、今後どうすれば良いか気になっています。

管理業者の担当者は、管理している物件の賃料が適正かを常に把握しておく必要があります。通常、更新時や入退去のタイミングで賃料の再検討をすることが多いのですが、部屋が埋まっている時から、定期的に周辺の物件の賃料状況を把握し、オーナー様にレポートを出すなどのサービスを行うことが、重要となります。

特に地域に根ざした管理業者の場合、感覚的に賃料を設定するケースも多く見られます。これからは客観的なデータを基に、オーナー様に提案できる体制が必要でしょう。

## 賃料査定システムを導入することも検討

不動産賃貸情報サイトや不動産業者のデータを使用して適正な賃料を導き出すことは、時間や手間がかかるものです。仕事量の多い、管理業にとって一つ一つの物件の適正賃料を常に調査するという業務は大きな負担になると言えるでしょう。その結果、スタッフの経験などによる感覚的な賃料設定に頼る傾向が多くなります。

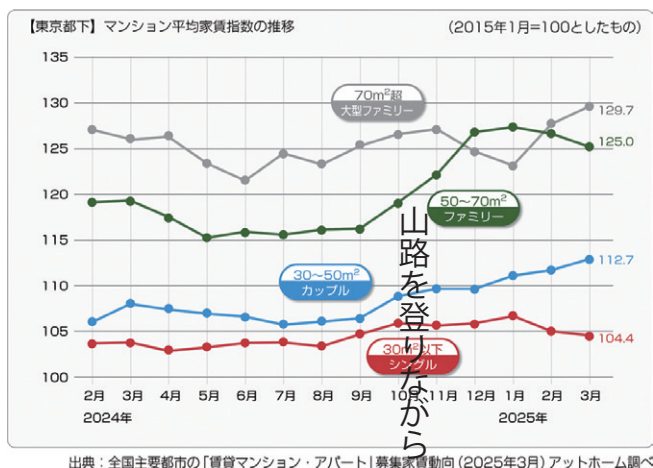
現在はこういった賃料設定を、簡単な入力だけで行えるシステムが普及し始めています。

本誌9ページで紹介した「参謀くん」では、最短1分ほどの入力で、100億にも及ぶ物件データを基にAIが適正賃料を算出することができます。

こういったデータを利用することで、既存のオーナー様に対して随時最新の状況を伝えられることはもちろん、新規のオーナー様にプレゼンテーションする際にも大きな武器となります。

例えばより賃料を高くするためには、どんな設備を導入すれば良いのか。周辺の物件に比べてどのような魅力をアップすれば差別化ができるのか、などの提案まで行うことができます。オーナー様は、地域のことをよく知っている地元の管理業者に大きな魅力を感じています。しかし、具体的なデータや積極的な提案がなければ、納得していただけないというのも現状です。

客観的なデータを基に賃料査定をすることは、多くのオーナー様からの信頼を得ることにつながります。



# 定期借家 制度について

## 定期借家契約と普通借家契約、 その違いをしっかりと把握しておきましょう

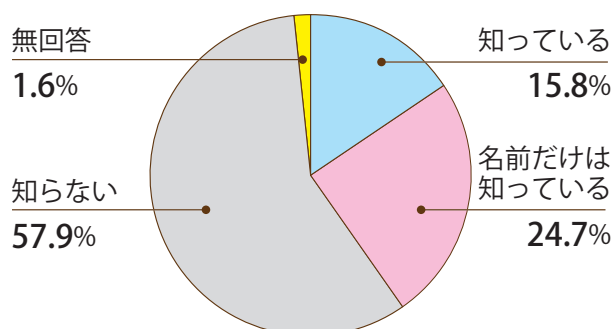
### まだまだ普及していない定期借家

2000年に施行された定期借家制度での契約は、年々増えてはいるものの、まだ不動産の賃貸借全体の1割以下程度の普及率です。入居者の認知度も低く、「期間満了後には必ず退去しなければならない」などの誤解もあるようです。

定期借家契約は、居住権が優先され、オーナー様や管理業者に負担の多かった賃貸借契約を補完する役目があります。

そこで今回は、定期借家契約とはどのようなものか、オーナー様の方が指定する理由やメリット、デメリット、有効活用の方法について解説します。

### 定期借家契約の認知度



国土交通省「令和6年度住宅市場動向調査報告書」より

### 定期借家契約とは？

普通借家契約は、オーナー様が賃借人のどちらかから更新しない意思を伝えない限り契約が自動更新され、賃借人は住み続けることができます。

定期借家契約の場合は、契約時に賃貸借の期間を限定して契約します。

定期借家契約では契約期間の満了とともに、賃借人は退去するか、物件オーナー様と双方の合意のもとに再契約をする必要があります。

### 普通借家契約との違いは？

上記以外にも様々な違いがあります。

まず、特約を設けることで家賃の増減額請求ができないようになっています。

また、定期借家契約は基本的に途中解約ができません。例外としては床面積200㎡以下の居住用物件で、解約にいたるやむを得ない事情があるという条件を満たす必要があります。この条件を満たしていれば、賃借人は解約通知から1か月が経過すれば、オーナー様の承諾なしに契約解除できます。

オーナー様からの解約は、普通借家契約と同様の基準の正当事由をそなえる必要があります。

詳しくは右ページの表を参照してください。

## 定期借家契約のメリットとは？

普通借家契約では居住者の権利が大きいと、トラブルを起こしたり家賃を払わないなど、問題の多い賃借人の契約解除や退去には、期間と手間をとらなければなりません。

定期借家契約の場合は、1年未満の短期間でも設定が可能ですから、問題のある賃借人だった場合は、契約を終了することもできます。

さらに再契約をする場合も、それまでの期間の状況を見て、新しい条件での再契約をすることができます。

また、分譲住宅を転勤の間だけ賃貸に出したい、などのケース

でも利用することが可能です。

また、建て替えなどを予定している場合も、更新時に普通借家契約から定期借家契約への切り替えをお願いすることで、スムーズになる傾向があります。

デメリットとしては、オーナー様・入居者双方に定期借家契約がどのようなものか浸透しておらず、管理業者が説明をして納得してもらうことが必要になります。

メリット・デメリットをしっかりと把握して、オーナー様や入居者にスムーズな説明ができるようにしておきましょう。

## 定期建物賃貸借契約と普通建物賃貸借契約との比較

	定期建物賃貸借契約	普通建物賃貸借契約
契約方法	<ol style="list-style-type: none"> <li>公正証書等の書面による契約に限る ※電磁的記録による契約も書面による契約と同様の扱い</li> <li>賃貸人は「更新がなく、期間の満了により終了する」ことを契約書等とは別に、予め書面を交付して説明しなければならない ※電磁的方法等による提供も書面の交付と同様の扱い</li> </ol>	書面による契約でも、口頭による契約のいずれでも可（口頭の合意だけでも契約は成立するが、紛争を防止する観点から、契約書を作成し、契約条件を明確にしておくことが望ましい）
更新の有無	期間満了により終了し、更新がない（ただし、再契約は可能）	<u>正当事由</u> がない限り更新
期間を1年未満とする建物の賃貸借の効力	1年未満の契約も有効	期間の定めのない賃貸借とみなされる
賃料の増減請求権の排除の可否	増額請求権、減額請求権のいずれも特約で排除可能	増額請求権のみ特約で排除可能
賃借人からの中途解約の可否	<ol style="list-style-type: none"> <li>床面積200㎡未満の居住用の建物については、賃借人が、転勤、療養、親族の介護等のやむを得ない事情により、建物を生活の本拠として使用することが困難となった場合には、賃借人の方から中途解約の申入れをすることが可能（申入れの日後1か月の経過により賃貸借契約が終了）</li> <li>①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</li> </ol>	中途解約に関する特約があれば、その定めに従う

「正当事由」の判断は・・・

- 建物の賃貸人及び賃借人（転借人を含む）双方の建物の使用を必要とする事情の比較
- 建物の賃貸借に関する従前の経過
- 建物の利用状況及び建物の現況
- 建物の賃貸人が建物の賃借人に対して財産上の給付（立退料等）をする旨の申出をした場合におけるその申出など、上記のことを総合的に考慮して判断されることになります。

## information.1

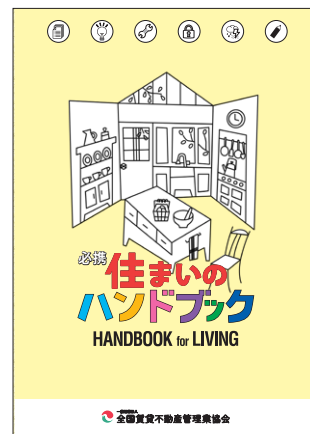
### 「住まいのハンドブック」注文書差し替えのお願い

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7年2月より、販売委託先の㈱住宅新報の移転に伴い、FAX番号及びお問合せ電話番号が変更されておりますので、古い注文書をお持ちの方は、本会ホームページ「書籍等のご案内」より新しい注文書をダウンロードの上、ご注文いただきますようお願い申し上げます。

【新】FAX番号 03-6280-4029

電話番号 03-6280-3341



## information.2

### 会員情報交換の場、 「お悩み相談コーナー」をご利用ください！

本会ホームページにおいて、会員間交流の場「お悩み相談コーナー」を設置しております。

賃貸管理業務上で思ったこと、気になったこと、苦労したこと、お悩みごとなど…どんなことでも構いません。日頃感じていることを書き込んでみませんか？不安の解消や、業者間の関係構築にもつながるかもしれません！是非とも、本会ホームページTOPの「お悩み相談コーナー」をご確認ください。

(投稿例)・迷惑行為(騒音を発生させる、ゴミ出しルールを守らない等)をくり返す入居者への注意喚起方法は？

・原状回復や敷金精算でもめないようにするには？

・高齢者入居時に注意することとは？

・こんなカスハラを受けた！

※上記以外に、業務から派生したことなど幅広く投稿してください。また、匿名での投稿となりますので、お気軽にご利用ください。

こちらからアクセス

## 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、各都道府県宅建協会協力のもと、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、盛会のうちに終了いたし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。

支部	日 程	主な研修内容
栃木県	7月7日(月)	<ul style="list-style-type: none"> <li>賃貸管理業関連企業からのプレゼンテーション ：(株)リーガルスムーズ、(株) BRIDGE LIFE、日本セーフティ(株)、 アークシステムテクノロジーズ(株)、アーク(株)、(株) CASA</li> <li>日頃の悩み、疑問についての情報交換会（グループディスカッション） 座長：全宅管理 栃木県支部 幹事</li> </ul>
福島県	7月18日(金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>今の賃貸管理の状況について</li> <li>賃貸管理の現場で“今” 困っていること 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝</li> </ul>
鹿児島県	7月23日(水)	<ul style="list-style-type: none"> <li>単身高齢者への賃貸借の留意点</li> <li>貸主の高齢化等に伴う対応 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美 氏</li> </ul>
千葉県	7月25日(金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理業務におけるリスクマネジメント（生き残れる管理者とは） 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝</li> </ul>
富山県	7月25日(金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>現場実務最前線 カスハラ防止条例時代における賃貸管理実務セミナー 講師：ベルデホーム（株） 代表取締役 熊切伸英 氏</li> </ul>
福岡県	8月5日(火)	<ul style="list-style-type: none"> <li>賃貸管理業務グループディスカッション ～法のスペシャリストと管理業の第一人者に聞く～ 講師：(公社) 福岡県宅地建物取引業協会 会長 三好孝一 氏、 (公社) 福岡県宅地建物取引業協会 顧問弁護士 関泰宏 氏</li> </ul>
三重県	8月29日(金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>賃貸借契約書の作成のポイント 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美 氏</li> </ul>
徳島県	9月24日(水)	<ul style="list-style-type: none"> <li>貸主の高齢化対策 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美 氏</li> </ul>
和歌山県	9月30日(火)	<ul style="list-style-type: none"> <li>平時から備える！災害時の方問題 Q&amp;A セミナー 講師：深沢綜合法律事務所 弁護士 柴田龍太郎 氏</li> </ul>



鹿児島県支部研修会の様子



千葉県支部研修会の様子

# 「ハラスメント対策ロゴ」データを作成しました！

全宅管理では、近年社会的な問題となっている顧客等からの著しい迷惑行為（いわゆるカスタマーハラスメント）への防止対策に取り組んでいます。

その一環として、国土交通省と連携の上、カスタマーハラスメントのみならず、あらゆるハラスメントに対応できる、全宅管理オリジナル（会員限定）の「ハラスメント対策ロゴ」データを作成しました。

## 自由に使える「ハラスメント対策ロゴ」データ

4種類のデザインを縦・横版で8つのデータを用意しており、利用される各社がダウンロードし、それぞれの取り組み・姿勢を自由に入力できる仕様となっております。

※データ中央部の四角内に各社での取り組み・姿勢を自由に入力できます。

（例）

- ・ひどい暴言・暴力、不当な要求には毅然と対応します
- ・過度な時間的拘束はお断りします
- ・ハラスメントから従業員を守ります
- ・相談しやすい職場環境をつくります
- ・SNS等での誹謗中傷（及び無断撮影・録音）は許しません

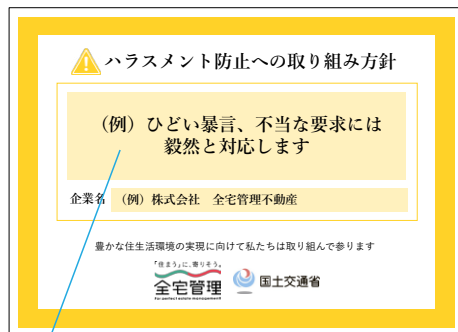
## ハラスメント対策チラシ及び動画も公開中！

厚生労働省作成のデータを活用し、令和5年12月に会員の皆様が店舗で利用できる対策チラシを作成した他、インターネットセミナーにおいても本会顧問弁護士の解説による「賃貸不動産管理業務上のトラブル対応3」の中でカスタハラ対策の動画を公開しております。

本会スローガン『「住まう」に寄りそう。』の下、賃貸管理業界を挙げてロゴに記載の通り、「豊かな住環境の充実に向けて私たちは取り組み、悪質なハラスメントを断固拒否します」。



店内使用イメージ



会員限定の対策ロゴ、チラシは  
QR からダウンロードできます。



<https://chinkan.jp/member-page/support/kasuhara>

インターネットセミナーは  
QR から閲覧できます。



<https://chinkan.jp/member-page/edification/training>