

REAL PARTNER



人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

SEPTEMBER

2024年9月号 [隔月発行]

令和6年9月10日発行 通巻第521号
公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人全国宅地建物取引業保証協会

特集

インフレが進むと 不動産マーケットはどうなるのか？

「住」のトレンドウォッチング

- ① 残置物処理等モデル契約条項の実務対応ポイント(後編)
- ② 地方分権一括法に宅建業法の改正が入る
- ③ 国交省が「空き家管理受託のガイドライン」を策定

紙上研修

液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律施行規則の改正

Hatomark Fellow ハトマーク支援機構からのお知らせ

特集

インフレが進むと 不動産マーケットは どうなるのか？

インフレは不動産にとって有利といわれる。物価上昇によって実物資産である不動産の資産価値が上がることに加え、家賃の増大も期待できるからだ。はたしてインフレは今後も持続するのか。また、その場合、不動産市況に及ぼす影響はどうなるのか。識者に取材するとともに、留意すべきポイントについてまとめてみた。

REAL PARTNER

September 2024

特集 **インフレが進むと
不動産マーケットはどうなるのか？** 2

空き家等に係る媒介報酬の見直しについて 6

「住」のトレンドウォッチング 連載 第47回

① 全宅連不動産総合研究所
残置物処理等モデル契約条項の実務対応ポイントを提示（後編）... 8

② 地方分権一括法に宅建業法の改正が入る
業者名簿と標識の記載内容見直しへ 10

③ 国交省が「空き家管理受託のガイドライン」を策定
媒介報酬とは別に、報酬受領可能と明確化..... 11

注目の書 著者は語る
『正直不動産』夏原 武 12

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第31回
「令和6年版 土地白書」公表！
～人は中心地目指して移動する～ 14

紙上研修 連載 第215回
液化石油ガスの保安の確保及び
取引の適正化に関する法律施行規則の改正について 16

今月のアーカイブ 20

全宅連不動産総合研究所 令和5年度報告 22

ハトマーク支援機構からのお知らせ
Hatemark Fellow 2024年9月号 23

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

CONTENTS

Inflation



「これまでのインフレは供給要因によるものでしたが、すでに原油価格は落ち着き始めており、このままだと消費者物価指数の上昇率が、日本銀行のインフレ目標である2%を下回る可能性があります。2%前後の物価上昇率を維持するためには、うまく需要の盛り上がりにつなげていけるかどうかにかかっています。

6月の実質賃金は22カ月ぶりにプラスへ転じました(図表3)。原材料価格が上昇するなかでの賃上げ実施なので、企業経営を今後圧迫する恐れはありますが、賃上げが個人消費の盛り上がりにつながり、それが設備

消費者物価指数は2%台で推移

長年にわたってデフレ経済が続いていた日本も、2022年の夏場から徐々に物価が上昇に転じてきた。消費者物価指数を生鮮食品およびエネルギーを除く総合で見ると、2022年10月には日銀がターゲットとしている2%に乗せた後も上昇を続け、2023年5月には4.3%まで上昇した(図表1)。

新型コロナウイルスの感染拡大下で抑制され続けた経済活動が再開したのと同時に、ロシアによるウクライナ侵攻が重なり、さまざまなものが世界的に供給不足に陥ったからだ。

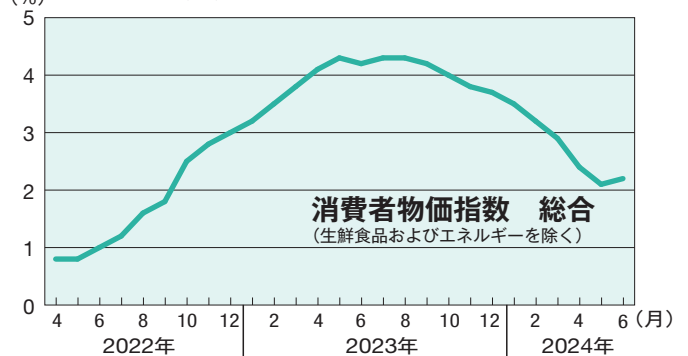
ただ現状、供給不足による物価上昇は、徐々に落ち着きを取り戻しつつある。それは消費者物価指数にも現れており、2024年6月は前年同月比で2.2%の上昇にとどまっている(図表1)。

エネルギー価格の前年同月比は、2021年10月から2ケタの上昇率となり、2022年2月には20.5%、同年3月には20.8%まで上昇したが、2023年2月以降は前年同月比マイナスに転じ、2024年3月まで13カ月連続で下落した(図表2)。そのため来年にかけて消費者物価指数の上昇率が2%を下回るという見方も浮上してきた。

消費者物価指数の上昇率が一時に比べて沈静化しつつあるなか、今後の物価動向はどうか。

ニッセイ基礎研究所金融研究部主任研究員の佐久間誠氏によると、今後の鍵を握るのは、需要がどの程度まで盛り上がるかによるという。

図表1 (生鮮食品およびエネルギーを除く総合)消費者物価指数の前年同月比(%)の推移



出典：厚生労働省統計データより

図表2 エネルギーの消費者物価指数の前年同月比(%)の推移



出典：厚生労働省統計データより

図表3 実質賃金の前年同月比増減率の推移



出典：厚生労働省統計データより

投資にまで波及すれば、インフレ目標である2%に近い物価上昇率は維持できると見えています」(佐久間氏)。

インフレに伴って賃金も上昇すれば 実需の不動産への影響は少ない

では、今後、物価上昇が続くとするならば、不動産価格にはどのような影響が生じるのか。本誌「不動産関連データから読み解く 住まいの今」連載でおなじみの不動産エコノミストの吉崎誠二氏は、複数の要因が重なり、不動産価格は上昇が続くという見方を示してくれた。

「まず物件を建築するうえでかかるコストに目を向けると、建物を建てる土地の価格が上昇しているのに加え、工事費が値上がりしています。原材料価格の上昇や、建設業界の2024年問題で、現場の職人さんの賃金が上がっていることなどが原因です。これらは新築マンションなど新築物件の価格を押し上げます。

次に中古物件ですが、現状、マンションなどは新築を建てようにも、用地取得が困難になっているうえ、建築費の高騰もあり、新築物件が供給不足に陥っています。特に大都市圏では、その傾向が顕著に見られます。そのため、新築が買えないなら中古で、ということで、中古物件に対する需要が高まりつつあり、価格が上昇傾向にあります」(吉崎氏)。

こうして考えると、不動産価格は当面、堅調に推移する可能性が高いといえそうだ。では、それが不動産売買市況にとって吉と出るのか凶と出るのか。

インフレが進んで賃金が増えれば、資金を調達してマンション用地を取得するデベロッパーとしては開発コストが上がり、それが新築マンション価格に反映される。加えて中古物件への需要が高まり、その価格も上昇傾向にあることから考えると、住むことを目的にしてマンションなどの住宅を購入する消費者にとっては、高い物件を買わざるを得なくなるという意味で不利になる。ただ、そのことだけで需要が冷えるとするのは早計で、インフレに伴って賃金が上がるかどうかにかかっていると吉崎氏は言う。

「マンションや戸建てなど主に個人の実需目的で購入される不動産については、賃金が増えれば吸収できるからです。現状、名目賃金は上昇していますし、実質賃金も6月以降、プラスに転じたことからすると、不動産マーケットにとっては悪くない状況といえるでしょう」(吉崎氏)。

金利がさらに上昇してきた場合は 投資物件の賃料を上げることが不可欠に

気になるのはインフレに伴う金利上昇だ。金利上昇は資金調達のコストを上げるため新築物件の価格上昇につながると書いたが、投資用物件においては、その適正価格を収益還元法で計算すると、金利上昇は物件価格の下落につながると吉崎氏は言う。

「収益還元法で投資用物件の価格を求めるには、賃貸物件から得られる家賃収入から各種経費を差し引いて求められるNOI(営業純利益)を、利回り(たとえばキャップレート)で割って算出します。キャップレートは、理論上ではリスクフリーレートとリスクプレミアムを合算したもので、リスクフリーレートは長期金利、リスクプレミアムは3%強を想定します。

かつて長期金利はYCC(イールドカーブ・コントロール)によって0%に抑えられていましたが、現在は1%弱に上昇しています。その結果、キャップレートが理論上、3%から4%に上昇したとすると、仮にNOIが年間120万円の場合、キャップレートが3%で4,000万円だった不動産の評価額は、同レートが4%になると3,000万円まで下がってしまいます。つまり長期金利の上昇は、投資用物件にとってはネガティブ要因だといえます」(吉崎氏)。

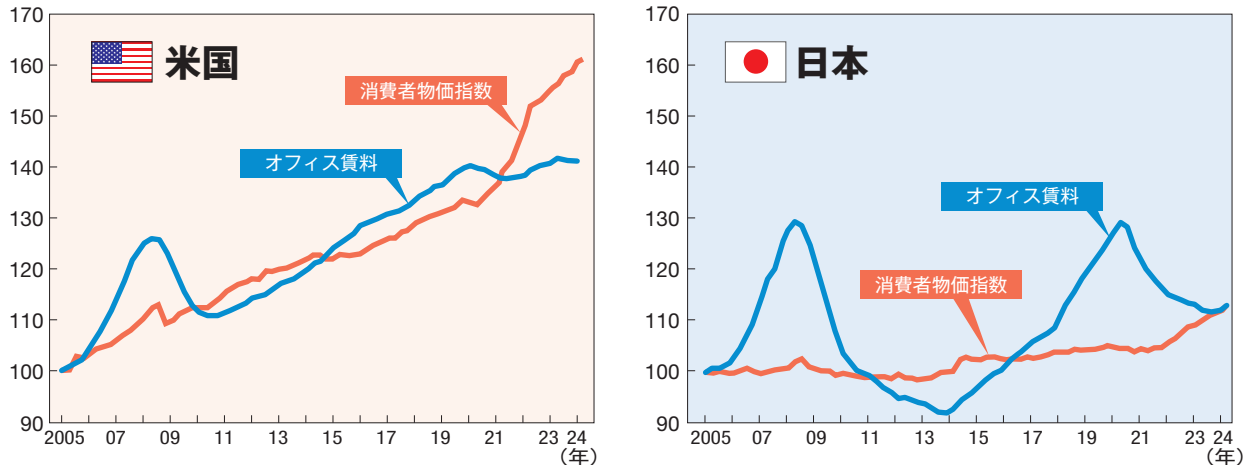
ただし、賃料を上げることができればNOIが増えれば、賃料の引き上げは難しくなる。ただ、6月の実質賃金がプラスに転じたことは、賃料を引き上げる余地が生まれたという意味で、一応は朗報と考えても良さそうだ。

仮に賃料を引き上げることができ、NOIが年間160万円になれば、キャップレートが4%でも評価額は4,000万円を維持できる。

賃料を引き上げることができるかどうかを判断する際に鍵を握るのは、借主の収入だろう。借主の収入が増えなければ、賃料の引き上げは難しくなる。ただ、6月の実質賃金が増えれば、賃料の引き上げは難しくなる。ただ、6月の実質賃金が増えれば、賃料の引き上げは難しくなる。ただ、6月の実質賃金が増えれば、賃料の引き上げは難しくなる。



図表4 米国と日本の消費者物価指数とオフィス賃料の推移比較



出典：ニッセイ基礎研究所作成データより

今後、金利が上がりすぎることになれば 不動産市況のネガティブ要因になる

「ただし、ネガティブシナリオがまったくないというわけではありません。たとえば利上げの幅にもよりますが、この先、複数回にわたって利上げが実施されると、新築の建設コストが段階的に上昇し、不動産マーケットにマイナスの影響が及ぶ恐れがあります。賃上げは原則として年1回なので、賃上げのペースが物件価格の値上がりには追いつけなくなる恐れが生じてくるのです」(吉崎氏)。

日銀は7月31日の金融政策決定会合で、中立金利を「最低でも1%」とし、政策金利である無担保コール翌日物金利を、段階的に引き上げる方針を打ち出しているが、今後の見通しはどうか。

前述の佐久間氏は「本当の意味でインフレが定着したのかどうかという点については、日銀も確固たる自信を持つまでには至っていないのが、正直なところではないでしょうか」と語る。

「だからこそ7月の金融政策決定会合で、政策金利を引き上げましたが、中立金利とみなす1%からは距離がある、0.25%に止めたと見ることができます。

したがって今後、インフレが定着したと自信を持って言えるところまでくれば、政策金利を中立金利の水準まで引き上げることも考えられますが、そのためには、賃上げが個人消費の盛り上がりにつながり、それが企業の設備投資にまで波及する好循環が生まれてこ

ないと難しいでしょう。インフレの火が消えかかっているのに金利だけを引き上げれば、経済は落ち込み、再びデフレ経済に転落しないとも限りません。市場関係者の間では10月にも利上げを行うのではないかとの見方も出ていますが、そのためには今年後半にかけて、賃上げと設備投資の好循環が確認できることが前提条件になると見ています」(佐久間氏)。

金利上昇は不動産マーケットにとってネガティブ要因とはいえ、インフレそのものは悪い面ばかりではないといえそう。

「米国の状況を見ると、オフィス市況は低迷し、苦しんでいますが、これまで物価上昇と共に賃料も上昇してきました(図表4)。対して日本は、物価が横ばいだったため、オフィス賃料も平均回帰的な動きを繰り返していましたが、いよいよ物価上昇が確実なものになれば、オフィス賃料を引き上げるチャンスが生じてきます。

従来、日本の不動産ビジネスは、賃料が上がらないからとにかく空室を出さないように埋めようとする稼働率重視型の商売でしたが、空室が多少あったとしても、賃料が入らない分を賃料の引き上げでカバーできますし、建設コストの上昇や、供給減に伴う利益減を穴埋めするためにも、賃料重視型のビジネスに転換するタイミングにきていると思います」(佐久間氏)。

これからは、不動産業界もインフレ発想に基づくビジネス転換が求められることになりそう。



空き家等に係る媒介報酬の見直しについて

～本年7月1日より施行～

「リアルパートナー」（7月号）にてご案内のとおり、国土交通省において「不動産業による空き家対策推進プログラム」が策定されました。その一環として、空き家等の流通に関し、宅地建物取引業法第46条第1項の規定に基づく、国土交通大臣が告示で定める媒介報酬の上限額について改正が行われ、本年7月1日より施行されました。

本号では、あらためて改正点および会員の皆様からのよくあるご質問について解説します。

1. 売買（低廉な空家等の媒介の特例）

低廉な空家等（物件価格が800万円以下の宅地建物）については、当該媒介に要する費用を勘案して、原則による上限を超えて報酬を受領できる（30万円の1.1倍が上限）。

① 低廉な空家等とは

「低廉な空家等」とは、売買に係る代金の額、または交換に係る宅地、または建物の価額が800万円以下の金額の宅地、または建物をいい、当該宅地、または建物の使用の状態を問わないとされています。以上により「低廉な空家等」には、単に空き家のみならず、居住中の家屋、宅地、更地も含まれます。

② 低廉な空家等の媒介の特例の主な改正点は

改正後の告示第七（低廉な空家等の売買又は交換の媒介における特例）について、改正前との比較は下の図表のとおりです。

③ 費用を勘案してとは、どういったものなのか

国土交通省が公表した「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」によれば、「費用を勘案して」とは、報酬額の算出にあたって、取引の態様や難易度等に応じて当該媒介業務に要すると見込まれる費用の水準や多寡を考慮することを求めるものであって、当該費用に相当する金額を上回る報酬を受けることを禁ずる趣旨のものではないとされています。

図表 低廉な空家等の媒介の特例の主な改正点

	改正後	改正前
低廉な空家等の定義	物件価格800万円以下の宅地または建物	物件価格400万円以下の宅地または建物
適用対象となる「報酬の額」	依頼者※から受ける報酬の額 ※買主を含む	依頼者（空家等の売主、または交換を行う者であるものに限る）から受けることのできる報酬の額
適用対象となる「媒介」	「低廉な空家等」の売買または交換の媒介	「低廉な空家等」の売買または交換の媒介であって、通常の売買または交換の媒介と比較して現地調査等の費用を要するもの
告示第七に基づく報酬の上限額	当該媒介に要する費用を勘案して「30万円の1.1倍に相当する金額」以内	「第二の計算方法により算出した金額と当該現地調査等に要する費用※に相当する額を合計した金額」以内かつ「18万円の1.1倍に相当する金額」以内 ※通常の売買、または交換の媒介と比較して要した現地調査等の費用

2. 賃貸（長期の空家等の媒介の特例）

長期の空家等（現に長期間使用されておらず、または将来にわたり使用の見込みがない宅地建物）については、当該媒介に要する費用を勘案して、貸主である依頼者から、原則による上限を超えて報酬を受領できる（1ヶ月分の2.2倍が上限）。

① 長期の空家等とは、どのぐらいの期間を想定しているのか

「長期の空家等」とは、貸主である依頼者から媒介の依頼を受ける時点において、少なくとも1年を超える期間にわたり、居住者が不在となっている戸建の空き家や分譲マンションの空き室が想定される

ほか、相続等により利用されなくなった直後であって今後も所有者等による利用が見込まれないものについては、期間の定めはないものとなっています。

② 長期間、空家となっている賃貸集合住宅（アパート、マンション）等は特例の対象となるか

賃貸集合住宅の空き室は、事業の用に供されているものと解され、特例の対象となりません。

③ 長期の空家等の貸借の媒介の特例の対象に、土地が含まれるか

たとえば空き地は「長期の空家等」に含まれますので、特例の対象となります。

※ 上記1、2のいずれの場合も、あらかじめ依頼者への説明と合意が必要です

一般の媒介特例を適用して報酬を受領する場合においては、媒介・代理契約の締結に際し、あらかじめ特例で定める上限の範囲内で、報酬額について依頼者に対して説明し、合意する必要があることに、特に留意が必要とされています。たとえば媒介契約書において、報酬額のほか、特例を適用する旨を注記し、依頼者に説明を行う等の方法があります。

なお、媒介契約書への記載例につきましては、下記をご参照ください。

記載例

【売買】 媒介契約書の報酬額記載欄の記載例 （*一般媒介契約書の場合）

一般媒介契約書

8. 約定報酬額（消費税及び地方消費税抜き報酬額）**300,000円**と（消費税額及び地方消費税額の合計額）**30,000円**を合計した額とします。

9. 約定報酬の受領の時期
○○○○○○○○○○とします。

10. 特約事項

上記金額は、媒介に要する費用を勘案して算出したものであり、宅地建物取引業法第46条に基づく国土交通省告示第七の特例の規定によります。

【賃貸】 媒介契約書の報酬額記載欄の記載例 （*本会策定の住宅賃貸借媒介契約書（貸主用）の場合）

借主から報酬を受領しない場合

住宅賃貸借媒介契約書（貸主用）

頭書（5） 報酬等

① 媒介報酬	頭書（3）に記載する賃料の2ヶ月分相当額に消費税額を合計した額
② 報酬受領の時期	宅地建物取引業法第37条に定める書面を作成し、契約の当事者に交付した後、①の報酬を受領します。

頭書（6） 特約事項

上記金額は、媒介に要する費用を勘案して算出したものであり、宅地建物取引業法第46条に基づく国土交通省告示第九の特例の規定によります。

3. その他

本掲載内容はあくまでも概要です。詳細につきましてはHPで国土交通省の告示等関係規定をご確認ください。

その他、本特例に関するよくあるご質問については、Q&Aとしてまとめ、本会ハトサポに公開しておりますのでご参照ください。



詳細
（国土交通省告示等）



Q&A
（全宅連ハトサポ）

全宅連不動産総合研究所

残置物処理等モデル契約条項の実務対応ポイントを提示(後編)

前回に引き続き、全宅連不動産総合研究所が令和6年7月に公表した、より実務に沿った残置物モデル契約条項の活用方法等に係る報告書・パンフレットの概要を紹介する。

「高齢者等住宅確保要配慮者の居住支援のあり方に関する研究会」座長、弁護士 佐藤 貴美（佐藤貴美法律事務所）

5. 非指定残置物の保管について

指定残置物リストへの記載等により指定残置物とされたもの以外は、「非指定残置物」となる（なお、指定残置物リストへの記載漏れのものを受任者が過失なく非指定残置物と信じて処理した場合、委任者（の相続人）に対する債務不履行責任や当該動産の所有者に対する不法行為責任は負わないものと解される）。

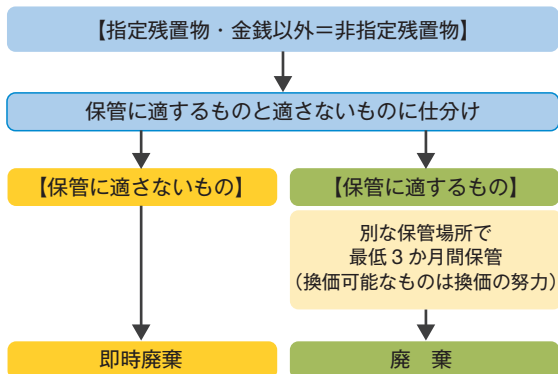
残置物モデル条項では、非指定残置物については、「受任者は、委任者の死亡から【3か月】^{*}が経過し、かつ本賃貸借契約が終了したときは、非指定残置物（保管に適さないものを除く）を廃棄するものとする。

ただし、受任者は換価することができる非指定残置物については、できるだけ換価するよう努めるものとする」とする一方で、「受任者は、委任者が死亡したときは、非指定残置物（保管に適さないものに限る）を廃棄するものとする」としている。

※【 】内は、当事者の合意により、より長期の期間を定めることが可能。

したがって受任者は、まずは「保管に適するもの」と「保管に適さないもの」に分け、「保管に適さないもの」については即時に廃棄することにな

図表1 非指定残置物の処理



る。一方「保管に適するもの」については、最低3か月間保管し、その間に相続人から引き取り等の要請があったときは、委任者の意思に基づき引き渡すなどの処理をし、その価値等に照らして廃棄することが適切ではないと思われるもの（たとえば高価な宝石や衣服など）については換価するよう努めたい一方で、所定の期間の経過後に廃棄することになる（図表1）。

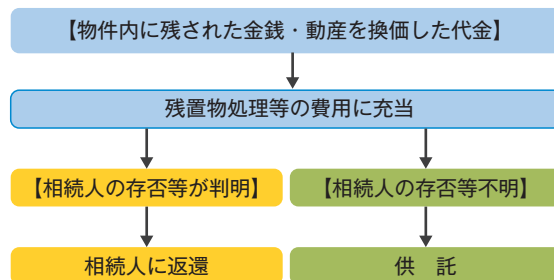
ただし、この場合の「保管」は、そのまま賃借人の居室に残しておくのではなく、あらかじめ残置物保管室などとして用意し、そこに移動して保管することも可能とされている（これにより、その居室を次の賃貸借に提供することが可能となる）。

そうすると、非指定残置物の大部分が「保管に適さないもの」であれば、これを即時に廃棄し、残ったものだけを箱などにつめて別な場所に移動することで、居室内の残置物の処理は完了するということが、実務的には十分に考えられよう。

6. 金銭について～残置物等処理費用に充当

モデル契約条項では、受任者は物件内に残されていた金銭や、指定残置物で送付できなかった動産や非指定残置物で価値を有する動産を換価して得た代金（以下これらをまとめて「金銭等」）については、委任者の相続人に返還するものとし、相続人の存否や所在が明らかでなく、受任者がこれを過失な

図表2 金銭の処理



く知ることができないときは供託するものとしている。

その一方で、モデル契約条項は金銭等について、「本契約に基づく委任事務を処理するのに必要と認められる費用及び利息」に充当した上で、その残額を委任者の相続人に返還できるともしているところである。

したがって実務的には、残置物の処理等に費用を抛出した受任者は、物件内に残っていた金銭等を当該費用に充当し、残額があればそれを相続人に返還する（相続人の存否等が不明なときは供託する）といった取り扱いが考えられよう（図表2）。

7. 処理費用等の回収について

モデル契約条項では、残置物の処分等に要した費用の回収につき、以下のような4つの方法を想定している。

- ①相続人への請求
- ②物件内に残っていた金銭や指定残置物・非指定残置物を換価した代金を充当する。
- ③賃貸人が代わりに受任者に費用を支払い（第三者弁済）、その求償権と賃借人（の相続人）への敷金返還債務とを相殺する。
- ④あらかじめ委任者である賃借人から費用の前払いを受けておく。

実務的には、居室内に残された金銭等を費用に充当し（②）、その残額を相続人に請求する（①）、といった対応が基本となるであろう。なお、敷金をある程度用意できる賃借人については、③の手法も効果的である。ただし敷金は、滞納家賃や原状回復費用にも充てられるので、家賃の滞納や、多額の原状回復費用が発生しないような日常的な管理業務の遂行が大切となる。そうすると、契約時にある程度経済的に余裕がある賃借人であれば、あらかじめ費用を前払いしてもらい（④）ことがより確実であるとも言えよう（ただし、賃借人が亡くなることなく退去したときは返還が必要となる）。

住宅セーフティネット法の改正では、居住支援法人の業務として残置物処理業務が追記された。居住支援法人も業務として行う以上、その費用の回収は極めて重要であり、法の施行に向けて今後検討がなされることが想定されるので、その状況も踏まえ、実務的に有効かつ適切な費用回収の手法を採用していくことになる。

図表3 まとめ

	原則的な方法	より実践的な対応
受託者	<ul style="list-style-type: none"> ・推定相続人 ・居住支援法人 	<ul style="list-style-type: none"> ・管理業者
指定残置物の指定方法	<ul style="list-style-type: none"> ・リストの作成 ・個々の動産にシール貼付 	<ul style="list-style-type: none"> ・指定残置物箱方式
非指定残置物の保管	<ul style="list-style-type: none"> ・3か月保管後廃棄等 	<ul style="list-style-type: none"> ・保管に適さないものは即時処分 ・別室に移動し保管しておくことも可能
金銭	<ul style="list-style-type: none"> ・相続人に返還 ・相続人不明の場合供託 	<ul style="list-style-type: none"> ・処理費用に充当（残額につき相続人に返還等）
費用の回収	<ul style="list-style-type: none"> ・相続人に請求 	<ul style="list-style-type: none"> ・物件内に残った金銭等を充当 ・賃貸人による弁済（賃貸人は敷金から控除すること等により回収） ・費用の前払

なお、モデル契約条項は、民法における委任契約の取り扱いの原則に従い、無償契約として、報酬に係る規定は設けていないが、民法では委任契約も特約により有償とすることを可能としており、モデル契約条項においても当事者間の合意に従い、合理的な金額の報酬の授受を特約することは可能であると考えられる。この点も、居住支援法人に係る今後の取り扱いも見据えながら、今後整理していくことになる。

8 まとめ

以上のように、モデル契約条項は、具体的に条文として示されている原則的な方法とあわせ、解説コメントで示されている方法を取り入れることにより、実務でも十分に活用できる取り扱いになるものと思われる（図表3参照）。

住宅セーフティネット法の改正なども踏まえ、今後は単身高齢者に対する賃貸住宅の提供の促進と、そのためのモデル契約条項の活用の在り方がますます注目されることが予想される。不動産総合研究所の報告書およびパンフレットでは、本稿で紹介した内容以外にも、管理業者が受任者となる場合以外のケースも想定し、賃貸借契約時の手続きに際し活用いただけるモデル契約条項の説明資料（賃借人・受任者向け）や、参考書式などを掲載している。ぜひこれらを一読いただき、住宅セーフティネット制度のよりいっそうの発展、単身高齢者に対する賃貸住宅の提供の促進等にご協力いただくことを期待したい。

地方分権一括法に宅建業法の改正が入る 業者名簿と標識の記載内容見直しへ

地方分権一括法は、国から地方への権限移譲や、地方に対する規制緩和を進める法律の総称だ。今年の通常国会で成立した第14次地方分権一括法には、宅地建物取引業者名簿の閲覧制度に関わる宅地建物取引業法の改正が入った。これに関連して、宅建業者に揭示義務のある標識の見直しも行われるので解説しておく。

[10~11ページ] 株式会社不動産経済研究所 「日刊不動産経済通信」 記者 篠木美由紀 (宅地建物取引士)

閲覧制度の対象から個人情報除外

消費者は適切な宅建業者を選定するため、宅建業者名簿や業者の免許申請時の提出書類を閲覧することができる(閲覧制度)。閲覧は地方整備局・都道府県庁で、紙資料により行われている。

この閲覧制度が、政府が進めるアナログ規制改革の一環で見直されることになった。閲覧場所まで行かずとも情報が得られるデジタル閲覧の導入が検討されるなか、書面電子化で都道府県の事務量が増えることと、プライバシー情報の取り扱いが課題に挙がった。

それらを検討したうえで、宅建業法が改正され、消費者の業者選定に支障がない範囲で、閲覧対象書類が見直された。

2025年4月1日から、閲覧制度にデジタル閲覧が導入されることが決まった。同時に、専任の宅地建物取引士の氏名、役員、政令で定める使用人の住所・電話番号・生年月日などは、プライバシー情報として閲覧対象から除外される。他の情報で代替できる書類(欠格要件に該当しないことの誓約書など)も閲覧対象外になる。

標識も専任宅建士の氏名削除

専任の宅建士の氏名が、プライバシー情報として宅建業者名簿の記載事項ではなくなるため、宅建業者に揭示が義務付けられている標識も見直されることとなった。

2025年4月1日から、事務所の標識の「この事務所に置かれている専任の宅地建物取引士の氏名」の欄はなくなる。新たに、「事務所の代表者(政令で

定める使用人)の氏名」と「事務所に置かれる専任の宅地建物取引士の人数」の欄が加わる。

なお、標識に関しては2024年7月1日から、以下の要件を満たせばデジタルサイネージ等のICT機器による揭示が可能になっている。

デジタルサイネージ等を活用した 標識揭示の要件

(国土交通省「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」より)

- ①営業時間内その他公衆が必要な時に確認できること。
- ②デジタルサイネージ等で確認できる旨の表示が常時分かりやすい形でなされていること(画面の内外は問わない)。
- ③宅建業者が一団の宅地建物の分譲をする場合の所在場所に掲げる標識は、営業時間外でも公衆が標識を確認できるよう、人感センサーや画面に触れることなどで画面表示できるものであること。

※③は周辺への配慮で営業時間外のうち一定時間の画面消灯が必要な場合、デジタルサイネージ等の周辺にインターネット上で標識閲覧が可能と揭示すれば、営業時間外はインターネット上の標識閲覧とすることができる。

標識は、視認性の確保のためサイズが規定されている(事務所の標識の場合は縦30cm以上×横35cm以上)。デジタルサイネージ等を活用した表示でも、大きさは規定を守る必要がある。標識と同様、宅建業者に揭示義務のある「報酬の額」についても、上記①~②を満たせばデジタルサイネージ等での表示が可能になった。

国交省が「空き家管理受託のガイドライン」を策定 媒介報酬とは別に、報酬受領可能と明確化

国土交通省が2024年6月に策定した「不動産業者による空き家管理受託のガイドライン」は、空き家管理に関して国が初めて定めた標準的なルールだ。空き家所有者の信頼を得て、不動産業者が空き家管理をビジネスにするためのポイントが示された。

3つの場面で留意点整理

このガイドラインは、媒介報酬告示の改正を含む「不動産業による空き家対策推進プログラム」の一環として策定された。

空家対策特別措置法（空家法）、個人情報の適切な取り扱いなどを「総論」で解説したうえで、①空き家管理の相談を受けたとき、②管理委託契約を締結するとき、③空き家管理の作業を実施するとき——の3つの場面ごとに留意点を整理した（図）。

まずは委託者・不動産業者の双方で空き家の現況確認を行うことが重要になる。ガイドライン添付の参考資料1「空き家管理作業 受託前現況確認表」が役立つ。これは部分ごとに現況のチェックができる表で、不動産業者からの管理に関する提案なども書き込めるようになっている。管理委託契約締結の前に、管理作業を遂行できるかどうか、物件を十分確認することが重要だ。

契約締結の段階では、契約内容を記載した書面の委託者への提供が推奨されている。受託する不動産業者側の過度の負担にならないよう、責任の発生要件と範囲も書面で明確にしておくことが望ましい。

管理作業の実施段階では、委託者に貴重品などの搬出を求め、作業終了後には完了報告を行う。完了

報告の方法と頻度も委託者に説明し、管理委託契約で定めておく。ガイドラインでは、完了報告のタイミングについて「作業終了からおおむね1週間程度の期間内」としている。また、作業内容を容易に確認できる方法として、写真や動画を活用した完了報告を挙げている。

空き家の管理に対して、不動産業者が媒介報酬とは別に報酬を受け取ることができることを明確にしている点もガイドラインの重要なポイントだ。ガイドライン本文に明記されたほか、ガイドラインの添付の参考資料2「空き家管理受託における管理委託契約書の例」には、報酬について記載する欄が設けられている。

状態の悪い空き家の管理は受けない

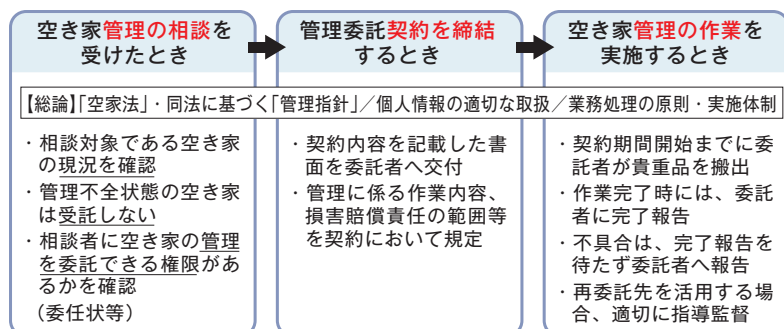
ガイドラインが想定する「空き家」は、一般的にイメージされる戸建ての空き家だけでなく、区分所有建物の専有部分（いわゆる「空き室」）や、使用されていない倉庫・物置なども含まれるため、幅広い不動産で活用が可能だ。

一方で、十分な管理がされていない空き家（空家法の「管理不全空家等」）や、著しく状態が悪い空き家（同「特定空家等」）は、ガイドラインの対象外となる。ガイドラインは、こうした空き家の管理は受託せず、所有者には放置することのリスクの説明

と、除却費用の助成制度などを活用して除却すべき旨を助言することを推奨している。

すでに空き家管理サービスには、さまざまな業者・業種が参入している。ただ、これまでは空き家管理に統一的なルールは存在しなかった。国のガイドラインの活用は、所有者の信頼を得るうえで有効になると考えられる。

【図】ガイドラインの概要



（出典：国土交通省資料）

『正直不動産』には、不動産取引に関するさまざまな情報が散りばめられています。ストーリーのネタは、どのようにして集めているのですか。

以前、実話誌などでルポライターの仕事をしていました。そのときの取材経験や、取材先のパイプは今も持っているのです。そこを通じてさまざまな情報を得ることができます。私は、漫画『クロサギ』の原案も書いていて、いずれも基本的には、世の中をやや裏側から見た内容になっているのは、実話誌などで取材経験を積みかせてもらったことが生きています。

また、『正直不動産』の原案を書くようになってからは、裏事情に精通した人たちだけでなく、一般的な不動産事業者の方々からお話を伺う機会も増えました。表裏だけでなく、さまざまな角度から不動産に関する情報を集めることによって、『正直不動産』のストーリーがつくられています。

ちなみに、今の地価上昇は不動産バブルの再燃と言われていますが、どう見られていますか。

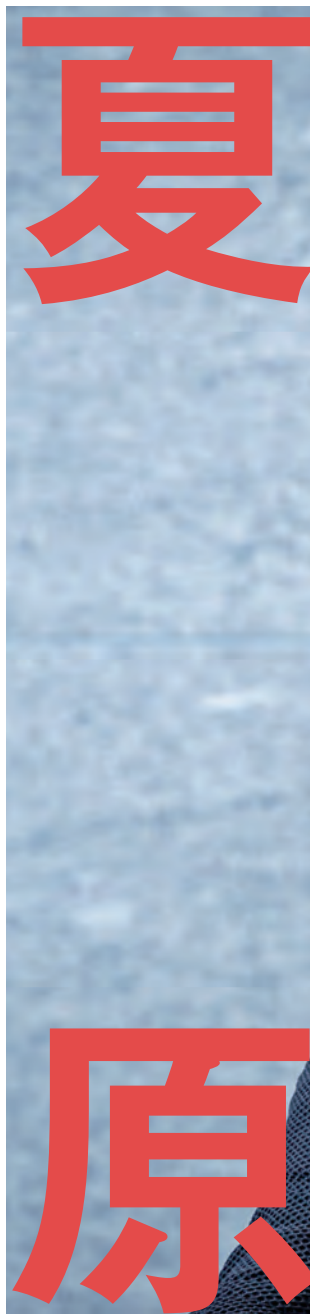
80年代の不動産バブルは、土地を担保に融資を受けた資金で、さらに土地を買うことを繰り返して、地価が暴騰しました。午前買った土地を午後売ったら、あっという間に数千万円の利益が得られた、なんてことが普通に起り得た時代だったのです。

今は地価が上昇しているのは東京圏をはじめとする大都市圏に限られ、かつ土地などの不動産に流れている資金の大半は、裏社会や投機筋ではなく、海外投資家のものです。これらは、80年代バブル時のような土地投機とは違います。実際、都心の地価は、相対的に香港やシンガポール、韓国などに比べても割安なので、大都市の地価上昇は普通にあり得る経済状況ではないかと思っています。

どういう視点で、この作品を読んでもらいたいと考えていますか。

正直不動産

(原案者)



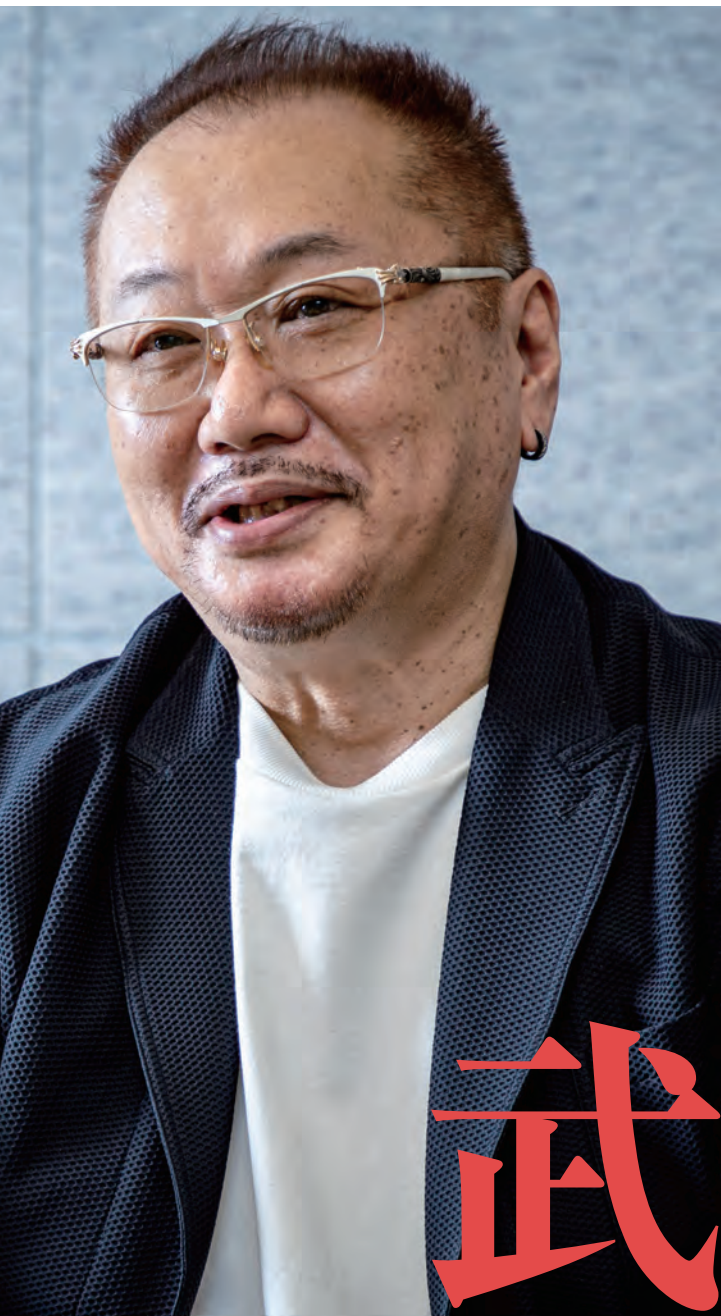
(撮影：村越将浩)



『正直不動産』(最新刊・第20巻) 大谷アキラ (原案) 夏原 武 (脚本) 水野光博

小学館 770円(税込)

「不動産」の「産」は「財産」の「産」、つまり、カネのこと。だが、その不動産業界には裏があり、闇がある。だから、たいていの場合、われわれは不動産取引で手玉に取られ、大損させられる——。世間ではそのように見られることも多い業界を舞台に、登坂不動産のエース営業マン・永瀬財地が活躍する物語。永瀬はウソをいとわぬ口八丁で売り上げNO.1を叩き出す凄腕だったが、とある地鎮祭で祠を壊して以来、ウソがうまくつけなくなってしまう。NHKでもドラマ化された、不動産業界の面白さと本音が満載の痛快娯楽コミック。



なつはら たけし ●ルポライター、漫画原作者。代表作は『クロサギ』、『逃亡弁護士 成田誠』、『正直不動産』（すべて小学館）など。現在、『ビッグコミック』（小学館）にて『正直不動産』、『サンデーGX』（小学館）にて『任侠転生—異世界のヤクザ姫—』、『グランドジャンプ』（集英社）にて『カモのネギには毒がある—加茂教授の“人間。経済学講義—』を連載中。

不動産取引の裏事情なども取り上げた作品ではありませんが、そうしたうんちくや、「危ない不動産取引にだまされないようにするためには」といった啓蒙的な視点ばかりになると、作品として楽しめなくなってしまいます。あくまでも漫画ですから、エンターテインメントとして登場人物のキャラクターや、ストーリー展開を楽しみながら読んでいただけたらと思います。

主人公は地鎮祭のときに祠^{ほこら}を壊して以来、ウソがつけなくなった、という設定ですが、そもそも競争が激しい不動産業界において、正直営業は成り立つのでしょうか。

たとえば「夫婦2人の収入を合わせれば、もっと高額な物件を買うことができますよ」と言って高額物件を勧める不動産会社の営業担当者よりも、「勤務先の業績が悪化して収入が減るリスクもありますから、あまり無理せず、このくらいのローンで払える物件をお勧めします」と、お客様の側に立って物件を勧めてくれる営業担当者であってほしいと思います。

不動産ビジネスは、情報の非対称性が極めて大きいため、どことなくいかわしいイメージが付きまといがちです。だからこそ、お客様に対して、自分たちが得ている情報をしっかり開示して、お客様に満足してもらえる取引を行うように心掛けることが大切ではないでしょうか。実際、さまざまな不動産会社の方にお会いしてお話を聞いていますが、真面目に、正直な商売をしている不動産会社のほうが、結局は業績も伸びているようです。

不動産事業者の方々にメッセージをお願いします。

たとえば駅前にある街場の小さな不動産会社で働いているような方に申し上げたいのは、皆さんが町を支えているという誇りを持ってほしいということです。町のことを一番よく知っているのは、不動産会社で働いている人たちです。最近は後継者問題で、小さな不動産会社がどんどんなくなっていますが、これをとても懸念しています。

地方の小さい町が力を失えば、やがて東京などの大都市も衰退します。だからこそ、特に地方都市の小さな町の不動産事業者の方は、自分たちが根を張って商売している町を、ひいては日本全体を支えているんだ、という誇りをもって、日々の業務に向き合っていただければと思います。

(取材・文／編集部)

**{ 真面目に、正直な商売をしている不動産会社の
ほうが、結局は業績は伸びているようです。 }**

「令和6年版 土地白書」公表！ ～人は中心地目指して移動する～

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

2024年6月18日に、「令和6年版 土地白書」が国土交通省から公表されました。日本における土地の現状、今後土地について政府がどのような施策を講じていくのかがわかるこの白書のデータから、日本の土地の状況について見てみましょう。

地価は緩やかに上昇

「土地白書」は土地基本法の規定に基づいて、土地に関する情報や、政府が土地について講じた基本的施策、ならびに土地に関して、これから講じようとしている施策の基本的な姿勢についてとりまとめ、国会に報告しているものです。

まず、この「土地白書」から、地価の動向を見てみましょう。令和6年の土地白書に掲載されている最新データは2024年1月1日時点の地価です。ざっと見ると、全国の全用途平均が、令和5年比で2.3%の上昇となり、3年連続で上昇率が拡大しています（図表1）。日本の景気が緩やかに拡大していることが、上昇率の拡大につながっています。もちろん、上昇率は住宅地か商業地か、三大都市圏か地方かによって差はありますが、総じて上昇傾向が続いています。

東京ならびに各県の中心地に 人が集まる傾向が強まっている

図表1で、全用途平均を見ると、三大都市圏のなかでも、とりわけ東京圏の上昇率が高いのは当然としても、地方四都市が7.7%という非常に高い上昇率を示

図表1 近年の地価公示の推移

	全用途平均				
	令和2	令和3	令和4	令和5	令和6
全国	1.4	-0.5	0.6	1.6	2.3
三大都市圏	2.1	-0.7	0.7	2.1	3.5
東京圏	2.3	-0.5	0.8	2.4	4.0
大阪圏	1.8	-0.7	0.2	1.2	2.4
名古屋圏	1.9	-1.1	1.2	2.6	3.3
地方圏	0.8	-0.3	0.5	1.2	1.3
地方四都市	7.4	2.9	5.8	8.5	7.7
その他	0.1	-0.6	-0.1	0.4	0.7

出所：国土交通省「令和6年版 土地白書」より

しています。それとともに、それ以外の地方都市でもわずかながら上昇率が拡大しています。

また土地白書には、土地取引件数の推移が示されていますが、地価が全国的に上昇している一方で、土地取引件数自体は横ばい、ないしは若干減少傾向にあります（図表2）。これは三大都市圏に限ったことではなく、地方圏についても当てはまります。

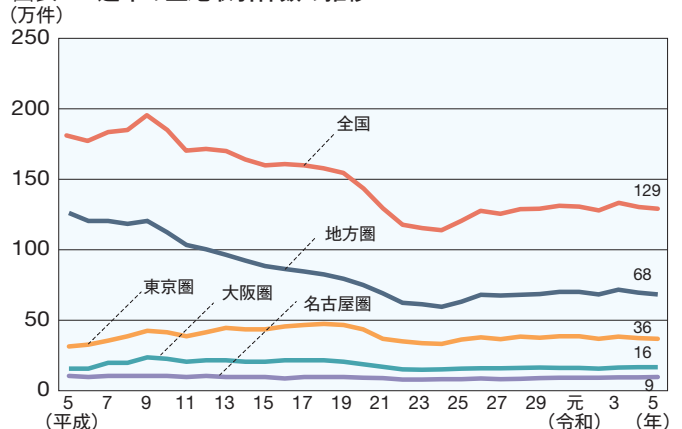
なぜ土地取引件数が減少ぎみなのかというと、理由は2つ考えられます。1つは地価の上昇によるものであり、もう1つは主だったところの開発が一通り済んだからでしょう。

住宅地に関して言うと、特に最近は利便性の高い地域に人が集まっています。

これは人口動態などと組み合わせるとわかるのですが、地方都市においても明らかに人（住まい）は中心地に向かって移動しています。札幌や仙台、広島、福岡といった、地方都市のなかでも大都市といわれる場所はもちろんですが、たとえば福井県や大分県など、大都市を持たない県においても、各県のいわゆる中心地とみなされる場所に、人が移動しています。

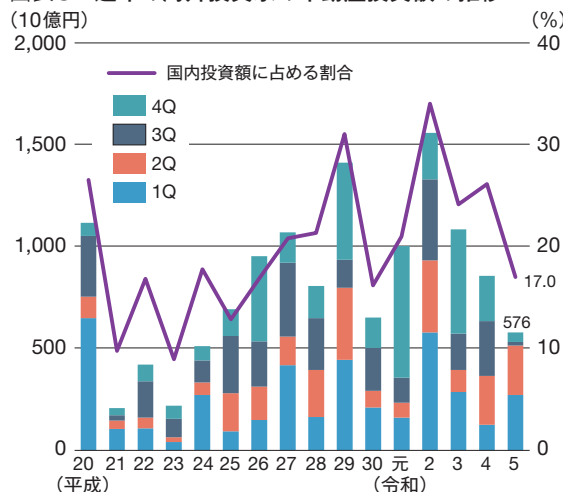
その最大のケースが、日本全国から人を集めている

図表2 近年の土地取引件数の推移



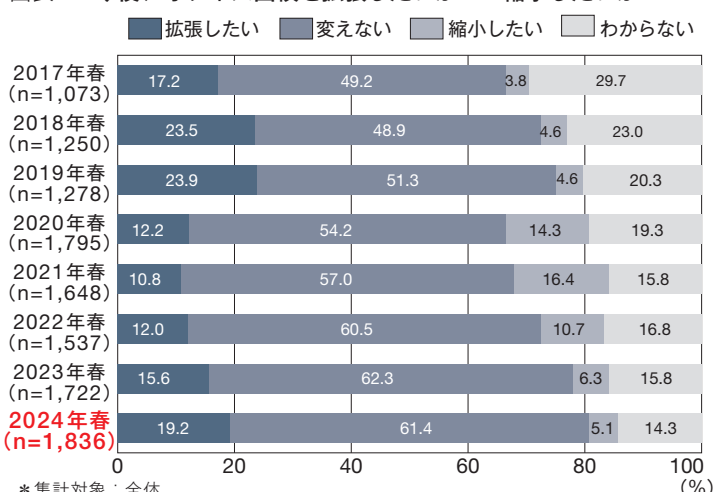
出所：国土交通省「令和6年版 土地白書」より

図表3 近年の海外投資家の不動産投資額の推移



出所：国土交通省「令和6年版 土地白書」より

図表4 今後、オフィス面積を拡張したいか？ 縮小したいか？



*集計対象：全体

出所：ザイマックス不動産総合研究所「大都市圏オフィス需要調査2024春」より

東京、ということになります。

このように、東京を中心にして各県の中心地に人が集まる傾向が、これからも続いていくでしょう。人口減少が続く限り、この傾向が止まることはないと思っています。

振り返ると、新型コロナウイルスの感染拡大によって、一時的に地方、郊外が見直される動きがありました。2020年から2021年にかけては、特にその傾向が見られましたが、現在、東京都心部のオフィス出社率が70%を超えていることからすると、「東京から地方に生活の拠点を移し、リモートワークで仕事をする」というライフスタイルは、いささか現実的ではなかったようです。

こうした点からも、ますます将来に向けて、東京をはじめとした中心地への人の移動は続くものと考えられます。

海外投資家による日本の不動産への投資意欲はピークアウト!?

もう1つ、データで注目したいのが、「海外投資家の不動産投資額の推移」です。これはジョーンズラングラサル社の公表資料をベースにして国土交通省が作成したのですが、海外投資家の不動産投資額が、令和2年（2020年）をピークに3年連続で減少していることがわかります（図表3）。しかも、取得額が減少すると同時に、売却額が増加しているのです。海外投資家による購入は、日本の不動産市況の押し上げ要因の1つでしたが、今後は少し低迷するかもしれません。

その理由は日本の金利上昇と円高です。これまで海外投資家による日本の不動産投資が活発だったのは、円の調達金利が低いことに加え、円安によって日本の

不動産に割安感が強まっていたことが要因でした。

しかし、7月31日の日銀金融政策決定会合において、今後、政策金利を0.25%程度まで引き上げる方針が打ち出されました。その結果、円の調達金利が上昇すると同時に、円安が修正される可能性も高まっています。海外投資家にとっては、これまで日本の不動産投資が有利だった条件が、逆転してしまう恐れが高まっているのです。

基本的に海外投資家の大半は、年金や保険会社、投資会社などの機関投資家を中心です。彼らは大きな資金を運用するので、投資先となる不動産はオフィスビルなどの大型物件がメインになります。そのため、大型物件を中心に売り圧力が強まると思われます。

ただし、そのことによってオフィスビルの市況が悪化するのかといえば、そうとも言い切れません。

ザイマックス総研の「大都市圏オフィス需要調査2024春」によると、今後2~3年程度先までのオフィス面積について、「拡張したい」と答えた企業が19.2%で、「縮小したい」と答えた企業の5.1%を上回っています（図表4）。

また、ここ直近、オフィス賃料が上昇し、空室率が低下していることからすると、オフィスに対する需要は堅調であり、海外投資家の売り圧力が多少強まったとしても、相場が大きく崩れるようなことにはならないと見ています。

吉崎誠二（よしざき せいじ）

1971年生まれ。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。立教大学博士前期課程修了。1997年船井総合研究所入所。Real Estateビジネスチームの責任者、上席コンサルタントを経て、2013年に株式会社ディー・サインに取締役として参画し、ディー・サイン不動産研究所所長に就任。2016年より一般社団法人住宅・不動産総合研究所理事長を務める。著書に『大激変 2020年の住宅・不動産市場』（朝日新聞出版）、『不動産サイクル理論で読み解く——不動産投資のプロフェッショナル戦略』（日本実業出版社）などがある。

液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律施行規則の改正について

令和6年4月に、液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律施行規則が改正されました。本稿では、その概要とあわせ、LPガスを利用する住宅の提供等に携わる不動産業者としての留意点を解説いたします。

佐藤貴美法律事務所
弁護士

佐藤 貴美



1 はじめに ～液化石油ガスをめぐる商慣行

① 賃貸住宅の場合～無償貸与

液化石油ガス（以下「LPガス」）は、全国の多くの家庭で使用されており、LPガスを販売する事業者（以下「LPガス事業者」）も非常に数多くいます。

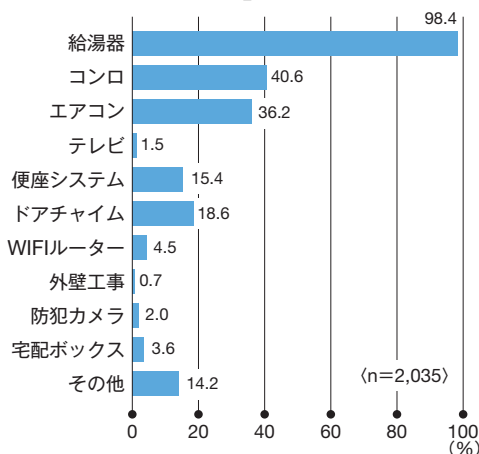
LPガスの事業では、従前から他社との競争において、LPガス事業者が賃貸集合住宅のオーナー（以下「オーナー」）にガス給湯器やガスコンロを無償で提供することでLPガスの供給契約を獲得するという手法が存在していました。近年は無償提供（無償貸与）される商品が増加し、上記2製品のほかにも、エアコン、インターホン、Wi-Fi機器などを無償貸与することによりLPガスの供給契約を獲得することが、LPガス事業者における商慣行となっているといわれています（図表1参照）。このようにしてオーナーに無償で提供された商品等に係る費用は、その後に液化石油ガス

料金（以下「LPガス料金」）に上乗せするかたちで賃貸集合住宅の入居者（以下「入居者」）に請求され、最終的には入居者から費用回収がなされることとなります。

また、最近では、このようなLPガス事業の商慣行を逆にとり、オーナーや建設業者側が、LPガス事業者に対して設備の無償貸与を要求し、LPガス事業者がその要求を断ると、LPガスの供給契約を受注できなくなるといった事例も見られるようになってきているところです（図表2参照）。

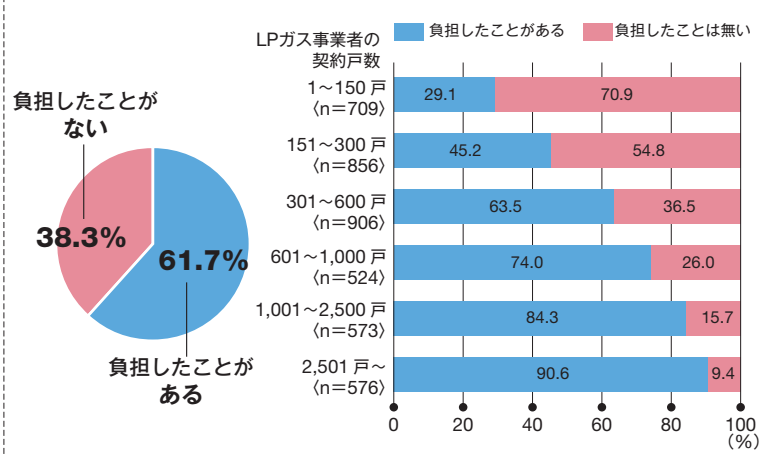
LPガス事業者のオーナー等に対する無償貸与サービスの行き過ぎは、LPガス料金の不透明化及び高額化を招き、消費者である入居者に不利益が生じる結果となってしまいます。とりわけ入居者は、入居してからはじめてLPガスの料金を知ることが多く、そうすると、入居者は、仮にその料金に不満があっても受け入れるしかないという状況となって、適正なガス料金の負担に係る選択の機会が事実上与えられないことに

図表1 LPガス事業者が「賃貸集合住宅に無償貸与したことがある」と回答した設備・機器



(出典) 令和3年度石油ガス流通販売経営実態調査
(資源エネルギー庁スペシャルコンテンツより)

図表2 賃貸集合住宅のオーナー（建物管理会社を含む）からの要求に応じて機器の負担をしたことがあるか



(出典) 令和3年度石油ガス流通販売経営実態調査
(資源エネルギー庁スペシャルコンテンツより)

なってしまいます（図表3参照）。

② 持ち家の場合～貸付配管

一方、個人等が所有する一軒家（持ち家）では、LPガスは外に設置されたガスボンベから配管を通じて屋内の機器に供給されます。建設業者は、一軒家を建設する際、この屋内配管工事を、提携するLPガス事業者者に依頼することがありますが、この場合、配管工事費が住宅建築費に含まれていなければ（含まれていないことが一般的でしょう）、配管の所有権は工事を行ったLPガス事業者が有し、これを一軒家の所有者（以下「家主」）に貸与する（貸付配管）という関係となります。

そうすると、このような権利関係のもとで行われるLPガスの供給については、料金の内容が不透明なものとなりかねず、また、家主がLPガス事業者を切り替えることも困難となってしまいます。実際に、LPガス事業者との間でガス供給契約を解約しようとした家主が、貸付配管の精算をめぐる訴訟となる事案が多発しているとの指摘もあります。

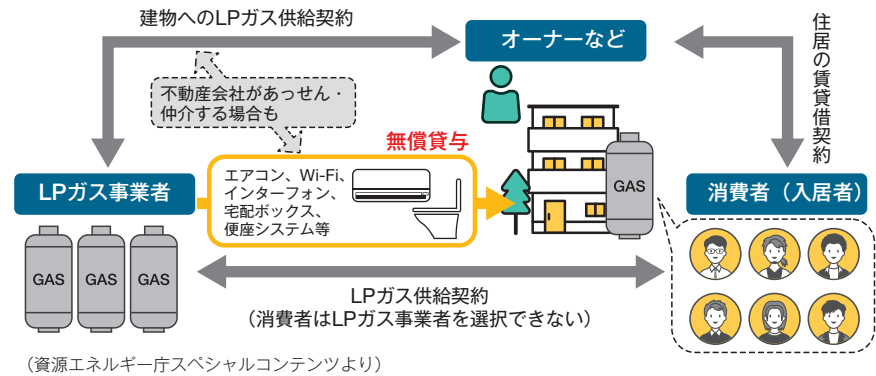
2 液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律施行規則の改正

LPガス事業における商慣行に基づく諸問題のうち、賃貸住宅における設備の「無償貸与」に関しては、令和4年に国土交通省及び経済産業省が、関係業界団体に対し、賃貸住宅への入居前に消費者である入居者にLPガス料金情報を示す取り組みへの協力を依頼しました。現在、不動産業界等が連携して、LPガス料金の情報提供の取り組みを進めており、各地域のLPガス協会の中には、オーナー向けに注意喚起のチラシを配布しているところもあるようです。

令和6年4月、これまでの無償貸与に係る自主的な業界団体等の取り組みをより強化するとともに、持ち家一軒家における「貸付配管」についても対策を講じ、LPガス業界における「無償貸与」及び「貸付配管」から生じる問題を解決することを目的として、液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律施行規則（以下「省令」）が改正されました。

今回の省令の改正は、LPガス事業者による過大な営業行為の制限、LPガス料金の情報提供及び三部位料金制の徹底、の3点を大きな柱としています。また、

図表3 賃貸集合住宅におけるLPガスの商慣行



この改正を受けて、国土交通省は、（公社）全国宅地建物取引業協会連合会その他の不動産業界団体に対し、「LPガスの商慣行是正に向けた制度見直しの周知について（依頼）」（以下「事務連絡」）を発したところでした。

本稿では、この省令の改正の概要及び事務連絡に示されている内容を紹介し（図表4も参照）、LPガスを利用する賃貸住宅の提供や、賃貸借契約を締結しようとする入居希望者に対する不動産業者としての留意点を解説いたします^{※1}。

※1 なお、持ち家における貸付配管については、後述の「LPガス事業者の切り替えを制限するような条件を付した契約の締結等の禁止」の中で、「今後の新規契約では、建物所有者と配管所有者を一致させ、貸付配管を行わない方向で取り組んでいくことが望ましい」（液化石油ガスの小売営業における取引適正化指針）とされています。

3 過大な営業行為の制限と不動産業者としての対応

① 過大な営業行為の制限

今回の省令の改正により、LPガス事業者は、正常な商慣習を超えた利益供与が禁止されるとともに（改正省令16条15号の3・4）、消費者の事業者選択を阻害するおそれのあるLPガス事業者の切替を制限するような条件付きの契約の締結等が禁止されました（改正省令16条15号の5・6）（いずれも令和6年7月2日施行）。

② 正常な商慣習を超えた利益供与の禁止

①で紹介したようなオーナー等に対する設備の無償貸与のほか、継続的な利益供与（フリーメンテナンス契約やガスボンベ置場の賃借料の支払い）も、LPガス事業者の切り替えが長期にわたり阻害され、入居者に対する高額かつ不透明なLPガス料金の請求につながりかねません。そこで、これらを包含するものとして、LPガス事業者は、「正常な商慣習を超えた利益

図表4 省令改正の概要と不動産業者としての対応

項目	LPガス事業者の対応（省令・取引適正化指針）	不動産業者の対応（事務連絡）
過大な営業行為の制限	<ul style="list-style-type: none"> • 正常な商慣習を超えた利益供与（LPガス事業者を切替える条件としての設備の無償貸与や無償での配管工事の請負、紹介料の支払等の利益供与）の禁止 • 消費者の事業者選択を阻害するおそれのあるLPガス事業者の切替えを制限するような条件付きの契約の締結等の禁止 	<ul style="list-style-type: none"> • 自らが左記のような営業行為には応じないこと • LPガス事業者に対し左記のような利益供与を求めないこと • 賃貸住宅を締結する前の入居者に対し、LPガス利用契約締結にあたって不当な契約条項が入っていないか注意喚起すること • 問題行為に接した場合には資源エネルギー庁が設置した「LPガス商慣行通報フォーム」に情報提供すること
LPガス料金の情報提供	<ul style="list-style-type: none"> • オーナー、不動産管理会社、不動産仲介業者等を通じて、入居希望者に対してLPガス料金の事前提示に努めること • 入居希望者からLPガス事業者に対して直接情報提供の要請があった場合は、それに応じなければならないこと 	<ul style="list-style-type: none"> • 賃貸借契約を締結する前の入居者に対し、当該LPガス料金等の情報を適切に提供すること • LPガス事業者からあらかじめ情報提供されていない場合には、賃貸借契約を締結する前の入居者に対し、LPガス事業者に直接要請してLPガス料金等の情報の提示をうけることができる旨をお知らせすること
三部料金制の徹底	<ul style="list-style-type: none"> • LPガス料金を消費者に請求する際には、基本料金、従量料金及び設備料金に整理し、その料金とその他の一般消費者等の負担となる費用の算定根拠を通知すること • エアコンやインターホン等LPガス消費と関係のない設備費用のLPガス料金への計上の禁止 • 賃貸向けLPガス料金についてはガス器具等の消費設備費用についての計上の禁止 • 既存契約（施行時点で締結済みのLPガス消費に係る販売契約）については設備費用の外出し表示をすること 	<ul style="list-style-type: none"> • LPガス事業者から三部料金制の施行に向けた相談があった場合には対応すること

供与」が禁止されました。具体的には、LPガス事業者を切替える条件としての設備の無償貸与や安値提供、フリーメンテナンスサービス等の物品・サービスの提供が、これに該当します。また、紹介料等の名目による切替え手数料の支払い、回収代行手数料等の名目によるLPガス料金の一部のキックバック、LPガスボンベ置場の賃借料や広告宣伝費等の名目による継続的な利益供与も、これに該当するものとされます。さらには、消費者に対して値上げありきの安価なLPガス料金を提示することも問題となるとされています^{※2}。

今後LPガス事業者は、「無償貸与」や、無償での配管工事の請負、紹介料の支払い等の利益供与をはじめとする過大な営業行為が法令上禁止されることになります。不動産業者サイドにおいても、そのような営業行為には応じないようにするとともに、LPガス事業者に対し、そのような利益供与を求めてはならないことに注意してください。また、オーナーに対し、LPガス事業者との間で同様に対応するよう助言することも大切でしょう。

※2「液化石油ガスの小売営業における取引適正化指針」中に、「正常な商慣習を超えた利益供与」の内容として上記内容が記載されています。

③ LPガス事業者の切替えを制限するような条件付きの契約の締結等の禁止

さらに、LPガス利用契約における、消費者からの契約の解除を一切、または長期間認めないとする規定や、契約の解除に際して高額の違約金を課す規定、貸与設備等の買取等を義務づける規定、更新を拒否する

場合の通知期間をきわめて短期間に設定した自動更新規定などは、「LPガス事業者の切替えを制限するような条件」に該当し^{※3}、そのような条件（契約条項）を付した契約の締結が禁止されます。

不動産業者としては、これから賃貸集合住宅に入居しようとする入居希望者（以下「入居希望者」）に対し、LPガス利用契約を締結するにあたっては上記のような「LPガス事業者の切替えを制限するような条件」に該当する契約条項が入っていないか確認するよう注意喚起することも大切でしょう。

※3「液化石油ガスの小売営業における取引適正化指針」中に、「LPガス事業者の変更を制限するような条件」として上記内容が記載されています。

④ LPガス商慣行通報フォームへの情報提供

なお、不動産業者は、消費者の利益を守る立場から、LPガス事業者等の問題行為に接した場合には、資源エネルギー庁が設置した「LPガス商慣行通報フォーム」^{※4}に情報提供することも、必要な取り組みとして求められます。

※4 <https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/shigen-nenryo/tsuhoform>

4

LPガス料金の情報提供と不動産業者としての対応

① LPガス事業者の対応

今回の省令の改正により、LPガス事業者は、オーナーや不動産業者等を通じて、入居希望者に対してLPガス料金を事前に提示するよう努めるとともに、入居希望者からLPガス事業者に対し直接情報提供の

要請があった場合は、それに応じなければならないこととされました（改正省令16条15号の2。令和6年7月2日施行）。

また、これと関連して、LPガス事業者は、入居希望者がLPガス料金等の情報を知った上で入居することができるよう、日ごろから当該住宅のLPガス料金等の情報（標準的な料金メニューではなく、「その住宅の」ガス料金表）を不動産業者等に提供すること、料金に変更が生じた場合は遅滞なく変更後の料金表を提供すること、情報提供した料金について不動産業者からの問い合わせに適切かつ迅速に応じることなどが、実務上必要とされます^{※5}。

※5「液化石油ガスの小売営業における取引適正化指針」中に、「賃貸集合住宅等の入居希望者に対するLPガス料金等の情報提供」として上記内容が記載されています。

② 不動産業者の対応

このようなLPガス事業者側の取り組みにより、不動産業者は、賃貸集合住宅につきLPガス料金等の情報の提供をあらかじめ受けていることが前提となることから、不動産業者には、入居希望者に対し、当該LPガス料金等の情報を適切に提供することが求められます。また、仮に不動産業者がLPガス事業者から当該情報の提供を受けていなかったときは、入居希望者に対し、LPガス事業者に対し直接要請すればLPガス料金等の情報提供がなされる（LPガス事業者は情報提供を義務付けられている）旨をお知らせするなどの対応が考えられるところです。

5 三部料金制の徹底と不動産業者としての対応

① 新規契約について～設備費用の計上禁止

今回の省令の改正により、三部料金制（設備費用の外出し表示）の徹底が図られました。すなわちLPガス事業者は、LPガス料金を消費者に請求する際には、料金を以下の3つに整理し、それぞれの料金や、一般消費者等の負担となる費用の算定根拠を通知しなければなりません（改正省令16条15号の7）。

- ① LPガスの消費量にかかわらず生じる費用（基本料金）
- ② LPガスの消費量に応じて生じる費用（従量料金）
- ③ 消費設備の貸与等に係る費用（設備料金）

そして、エアコンやインターホン等、LPガス消費と関係のない設備費用をLPガス料金に計上することが禁止されました。賃貸住宅向けのLPガス料金については、これらに加え、ガス器具等の消費設備費用に

についての計上も禁止されたところです（改正省令16条15号の8・9）。

したがって、入居者に対するLPガス料金の通知書には、LPガス料金の算定の基礎となる項目を、「基本料金／従量料金／設備料金」に分類した上で、設備料金は「該当なし」または「0円」と記載されることとなります。さらにLPガス事業者は、オーナーに対し無償貸与がなされている場合の費用がLPガス料金に含まれないことを、客観的な根拠により説明できるようにしておくことが求められます。

② 既存の契約について～設備費用の外出し表示

ただしこれらの取り扱いは、令和7年4月2日（三部料金の徹底に係る改正省令の施行日）以降に新たに締結される契約に適用されるものです。同日時点で既に成立している消費者との間の液化石油ガス販売契約（既存契約）については、投資回収への影響等に鑑み、設備費用の計上自体は禁止されず、設備費用の外出し表示（内訳表示の詳細化）のみが義務付けられることに注意してください（改正省令附則2条。ただし、新制度への早期移行を促していくこととされています（改正省令附則3条））。

③ 不動産業者としての対応

このように、LPガス事業者は、消費者が負担するLPガス料金に係る新規契約については設備費用の計上をしないことが求められるだけでなく、既存契約についても設備費用の外出し表示が求められることとなります。不動産業者としては、LPガス事業者から三部料金制の施行に向けた相談があった場合には、入居者への周知等も含め相談に応じてください。

6 まとめ

LPガス料金の透明性の確保や、適正な価額の設定は、消費者の日常生活においてきわめて重要なものであり、不適切な商慣習によってこれがゆがめられることがあってはなりません。住宅に関係する不動産業者は、オーナーの利益だけではなく、消費者である借入・入居者の利益も保持することにより、国民の住生活の安定確保を図る重要な役割を担っています。

今回の省令の改正及びそれに伴う実務上の取り扱いをしっかりと確認し、行政やLPガス事業者と連携しながら、消費者のよりいっそうの信頼の確保・向上に資するよう適切にご対応ください。



不動産関連アーカイブ

国税庁

令和6年7月1日

令和6年分路線価を公表

国税庁は7月1日、令和6年分の路線価を公表しました。標準宅地の評価基準額では全国平均は3年連続で上昇しているものの、都道府県ごとの状況では16県が依然として下落し、地価の2極化が顕著となっています。



総務省

令和6年7月17日

令和6年全国家計構造調査等への協力について（依頼）

総務省統計局では、本年10月から11月までの2か月間、全国の約90,000世帯を対象とした「令和6年全国家計構造調査」を実施します。この調査は、家計における消費、所得、資産および負債の実態を総合的に把握し、世帯の所得分布および消費の水準、構造等を全国のおよび地域別に明らかにすることを目的とするものです。調査実施にあたり、8月～12月中旬頃、統計調査員がオートロックマンションやワンルームマンションなど建物内へ立ち入り、調査活動を行うことがあります。調査が円滑に実施できるよう、ご協力をお願いします。



国土交通省・総務省

令和6年8月8日

宅地建物取引業者による固定資産課税台帳の閲覧および評価証明書取得について

媒介契約書（宅建業法34条の2書面）は令和4年5月18日より電磁的方法による提供が可能となりましたが、電磁的方法による場合でも、照会の特約事項の記載があれば、従来と同様に固定資産課税台帳の閲覧および評価証明書の交付を受けることができることが明確にされました。



全宅連・全宅保証アーカイブ

全宅連・全宅保証

令和6年7月10日

令和6年国土交通大臣表彰29人が受賞

全宅連、全宅保証、都道府県宅建協会の推薦で、29人が国土交通大臣表彰受賞の栄に浴されました（※敬称略）。



〔全宅連推薦〕	〔全宅保証推薦〕	〔都道府県宅建協会推薦〕		
佐藤 国雄（北海道）	石井 弘美（東京都）	齋藤 弘臣（青森県）	角 幸次（長野県）	高野 正浩（兵庫県）
松島 義浩（埼玉県）	長田 満（山梨県）	佐藤 健一（秋田県）	三枝 照二（山梨県）	長谷川 義明（鳥取県）
小能 大介（東京都）	宇野 篤哉（静岡県）	榎 浩一郎（宮城県）	小間井 隆幸（石川県）	道下 忠美（岡山県）
市川 三千雄（山梨県）		奥富 浩（埼玉県）	榎本 光作（静岡県）	村石 雅昭（広島県）
村井 浩一（三重県）		三代川 寿朗（千葉県）	中林 正人（愛知県）	角田 幸雄（福岡県）
		岡田 英樹（東京都）	吉田 竜一（滋賀県）	藤崎 三保子（佐賀県）
		水本 孝夫（新潟県）	高山 基則（京都府）	藤山 広子（宮崎県）

全宅連

令和6年7月30日

第34回不動産市況DI調査結果公表

全宅連不動産総合研究所は全宅連モニター会員による2024年7月実施の「第34回不動産市況DI調査」の結果をまとめました。土地価格動向DIにおいては、全体では、実感値で+5.8Pとなり、前回調査に比べ1.2P下落しました。



全宅連・全宅保証

令和6年7月29日

第3回理事会を開催

全宅連・全宅保証は7月29日、第3回理事会を開催し、専務理事の指名、専門委員会および合同委員会等の委員が承認されました。

【全宅連】		【全宅保証】		【全宅連・全宅保証合同委員会】	
専務理事	草間 時彦 (神奈川)	専務理事	宇野 篤哉 (静岡)	広報啓発委員長	角 幸彦 (和歌山)
総務財務委員長	伊藤 亘 (愛知)	総務委員長	清澤 進 (長野)	人材育成委員長	岡本 洋三 (広島)
政策推進委員長	伊藤 良之 (京都)	財務委員長	青木 亨 (栃木)	組織整備・ 入会促進特別委員長	吉村 岩雄 (奈良)
情報提供委員長	飯田 成寿 (埼玉)	弁済業務委員長	小田 栄一 (熊本)		
不動産総合研究所所長	高崎 正雄 (千葉)	苦情解決・ 研修業務委員長	長谷川 義明 (鳥取)		
		中央審議会委員長	坂本 久 (神奈川)		



なお、地区連絡会からの申し出により、常務理事が以下のとおり変更となりました。

【全宅連】		【全宅保証】	
常務理事	前任常務理事	常務理事	前任常務理事
三橋 義人 (神奈川)	草間 時彦 (神奈川)	坂田 信行 (福井)	宇野 篤哉 (静岡)
平川 嘉博 (千葉)	張替 武敏 (茨城)		

全宅連

令和6年7月 「ハトサポBB」ハトサポ申込 連携家賃保証会社を追加



不動産情報流通システム「ハトサポBB」で提供するWeb入居申込手続機能「ハトサポ申込」で連携する家賃保証会社に、令和6年7月からK-net株式会社、あんしん保証株式会社、株式会社アルファアの3社が新たに追加されました。

※一部の宅建協会ではハトサポBBをご利用いただけません。

全宅連・全宅保証

「おしごと年鑑2024」に協賛

全宅連・全宅保証が協賛する「おしごと年鑑2024」が発刊されました。「おしごと年鑑」は朝日学生新聞社が刊行する小・中学生向けキャリア教育教材で、全国の小・中学校に寄贈されるほか、子ども食堂など子供向け施設等にも無償配布されるものです。Web版も公開されています。



(Web版)



小形キッチンユニット用電気こんろ協議会

〈ご注意〉火災になる前に再確認のお願い

小形キッチンユニット（1977年から2004年までの間に製造・販売された製品）に組込まれた電気こんろのスイッチに身体や物が接触した際、意図せず「入」となる可能性がある構造であったため、電気こんろの上や周囲に可燃物が置かれていた場合に、火災事故に至る危険性があります。

対象機種を設置がありましたら、事故防止のためスイッチ部の無償改修を行っておりますので、各社お問い合わせ先にご連絡していただきますようお願い申し上げます。



全宅連不動産総合研究所 令和5年度研究報告

全宅連不動産総合研究所では、令和5年度の研究成果をホームページで公開していますので、ぜひ実務にお役立てください。

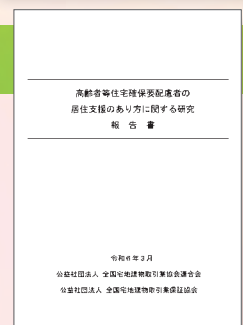
宅建業者・管理業者向け高齢者の賃貸住宅への入居支援ガイドブック — 残置物処理等に関する契約終了編 —

令和3年8月に国土交通省及び法務省が作成公表した、残置物の処理等に関するモデル契約条項及び解説コメントをもとに、活用方法等のポイントをまとめたガイドブックを作成しました。



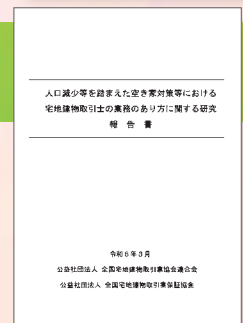
高齢者等住宅確保要配慮者の居住支援のあり方に関する研究

居住支援に関して、国による制度やツールはかなり整備されたものの、残置物の処理や賃貸借契約の解除など、入居者が亡くなった後の対応については依然として課題が残り、高齢者の民間賃貸住宅への住居斡旋が進んでいません。そうした現状に鑑み、高齢者をはじめ住宅確保要配慮者に対する民間賃貸住宅の斡旋に係る各種施策の課題を把握するとともに、既存制度をより使いやすいものにするための方策等について検討しました。



人口減少等を踏まえた空き家対策等における宅地建物取引士の業務のあり方に関する研究

後継者不足等により、特に地方における空き家対策の担い手不足が深刻化するおそれがある一方で、空き家の増加に歯止めはかからず、宅建業者の果たすべき役割が今後ますます大きくなるものと予想されるため、宅建士及び宅建業者のあり方について検討しました。



『RENOVATION』 Webサイトをオープン



全宅連不動産総合研究所では、空き家の先進的な取り組みや地域ネットワークを活かした住宅確保要配慮者の居住支援、商店街の再生や地域コミュニティの整備など、地域の価値向上に資する様々な取り組みを紹介する事例集『RENOVATION』を発行してきましたが、今般、Webサイトをオープンし、過去の記事を検索できるようになりました。今後は、このサイトに事例等を追加しますので是非ご参照ください。

※ Webサイトでの掲載は、「RENOVATION 2018」以降の取材記事となります。

※ PDFでも閲覧いただけます。





ハトマーク支援機構は、全国の宅建協会にご所属の会員の皆様の業務に役立つ商品やサービスをご紹介します。

提携企業数は37社!
日頃の業務にお役立てください。



ハトマーク支援機構では、民間企業各社と提携し、宅建協会所属会員様の業務の様々な場面で役立つ商品やサービスをご紹介します。

売上の場面で	賃貸・管理の場面で	業務効率化・経費削減に
住宅ローン 価格査定システム 物件パンフレット作成システム 建物状況調査 擁壁保証 シロアリ検査&工事 フラット35適合検査 地盤調査 土壌汚染コンサルティング ▶P23 リフォーム工事 簡易改修工事 リフォーム用住宅建材 など	家財保険 家賃保証 コールセンター&駆付け代行 貸店舗物件 テナント発掘 ウォーターサーバー 引越 ホームセキュリティ アイリスオーヤマ家具家電 駐車場運営管理システム 太陽光発電システム みまもりサービス など	携帯電話、スマホ 物件掲載プラン ITサポート&セキュリティ 物件掲載プラン ホームページ作成支援 キーボックス ▶P23 事務用品全般 第三者事業継承支援 がん保険、医療保険 マイカー共済 など

全ての商品・サービスの詳細はハトマーク支援機構ホームページからご覧いただけます。

ハトマーク支援機構

検索



**ところでその土地、
土壌汚染は大丈夫ですか？**

土壌汚染はもはや他人事ではありません。売買の際には、土壌汚染調査や適切なリスクヘッジが重要となります。



土壌汚染を把握してから売買	土壌汚染を把握せずに売買
当社は、環境省の許認可（土壌汚染対策法の指定調査機関）を持ち、下記のどの調査にも対応します ●地歴調査（机上調査） ●土壌調査（フェーズ2） そして、調査の結果、汚染が見つからば汚染対策にも対応します ●汚染対策（フェーズ3）	調査を実施する時間がない調査を実施して重篤な汚染が見つかったらどうしよう・・・ この場合、調査を実施せずに、土壌汚染をリスクヘッジして売買することも可能です ■対象地に潜在する土壌汚染コストの可視化（算出） ■可視化した潜在コストが増額となった場合、追加となった汚染コストを補償する損害保険の手配も可能（汚染コストの固定化）

そんな時は、
土壌汚染解決サービス

にお任せください！
早期に、安価に、合理的に解決します！

お問い合わせ先



SOMPOリスクマネジメント
 不動産リスクソリューション部
 TEL 03-3349-4320
<https://www.sompo-rc.co.jp/contact/form>

(ハトマーク支援機構から宅建キーボックスのご案内)

売れます!! 鍵の保管箱・空室案内の強い味方
宅建キーボックス

お申込みから約2~3週間後のお届け

販売価格	・ 1個 2,805円 (税込)
	・ 20個セット 53,900円 (税込@2,695)
	・ 50個セット 126,500円 (税込@2,530)

*沖縄・離島へのお届けについては、別途送料がかかります。



カギは現地に返すのも現地で!

鍵や小物・伝言メモなども収納・保管できる「キーボックス」。ハトマーク支援機構は、ハトマーク会員限定でハトマーク付キーボックスを販売中です。大変お得な宅建協会会員価格でご購入いただけますので、ぜひお申込みください。商品は「たのめーる」でお届けしますので、「たのめーる利用登録」が必要になります。

「宅建キーボックス」注文書 兼 「たのめーる」ご利用申込書

「宅建キーボックス」のご購入の場合には、「たのめーる利用登録」(「たのめーる」商品が宅建協会会員限定価格で購入可。登録は無料) が必要です。このページをコピーしてご記入の上 FAX.03-5821-0678 までご送信ください。
 ※「宅建キーボックス」のお申込み後のキャンセルはできませんのでご了承願います。

イメージ・実物とは異なる場合があります。

お申込み数	個	お申込み日	年 月 日
ご登録会社名		部署名	
事務所ご住所	〒	ご担当者名	
		宅建業免許番号	大臣・知事 () 号
お電話番号	FAX番号	メールアドレス	
ご請求方法	()日締め 翌月()日のお支払い・代金引換	「たのめーる」カタログ送付	<input type="checkbox"/> 希望する <input type="checkbox"/> 希望しない

※大塚商会の「たのめーる」はハトマーク支援機構が提携しているオフィス用品通販システムです。お申込みの際は、審査がございます。
 ※沖縄・離島へのお届けについては、別途送料がかかります。

宅建キーボックス
 申込書送付先

▶ FAX: 03-5821-0678

(一財)ハトマーク支援機構

不動産会社様専用

<SUUMOお役立ちライブラリ>

閲覧登録のご案内

この度SUUMO（賃貸）では過去のウェビナーをご覧いただけるようサイトを開設しました！
閲覧するためには個人情報のご登録が必要になります。そちらの登録方法をご案内いたします！

SUUMOお役立ちライブラリではどんなことができる？

- 1 マンスリーウェビナーの過去動画見放題
- 2 SUUMO独自調査資料の無料ダウンロード
- 3 リクルート内関連サービス資料の無料ダウンロード



ご登録方法

- 1 下記URLまたはQRコードを読み取りください
<https://share.hsforms.com/1mhBsygJ-SlqTY1Wn4yPtlwd3aeb>
- 2 ご登録完了後、自動で閲覧ページへ移動します



過去実施ウェビナータイトル一覧

2024年 1月開催	繁忙期初速の動きをチェック！最新賃貸マーケットトレンド解説！
2023年12月開催	最新の賃貸住宅トレンド解説&高額賃料帯に絞った賃貸契約者調査データ解説
2023年11月開催	営業組織改革・営業生産性向上セミナー～外部人材活用・業務アウトソーシングのコツとは～
2023年10月開催	賃貸住宅オーナーが管理会社に求めるポイント&オーナー提案に活かすマーケットトレンド
2023年 8月開催	知っておきたい！最新マーケット動向
2023年 7月開催	反響に繋がるブランド訴求のコツとは？
2023年 6月開催	人材採用難時代！不動産領域における人材採用・定着で求められるものとは？
2023年 5月開催	管理会社様向けDXウェビナー管理業務の生産性をどう高めるのか？

PCサイトイメージ



2024年繁忙期初速の動きをチェック！

SUUMO
ウェビナー

最新賃貸マーケットトレンド解説！
傾向分析と今すぐできる繁忙期対策のご紹介

2024年
1月18日（木） 開催時間 11:00～11:40

形式：オンライン（ZOOM） 参加費：無料

スマホサイトイメージ

