

東京不動産

No.207
2026
SUMMER

特集

(公社)不動産保証協会東京都本部
第53回定時総会

(公社)全日本不動産協会東京都本部
第75回定時総会

(一社)全国不動産協会東京都本部
第7回定時総会



CONTENTS

- 03 | **【特集】**
(公社) 不動産保証協会東京都本部
第 53 回 定時総会を開催
(公社) 全日本不動産協会東京都本部
第 75 回 定時総会を開催
(一社) 全国不動産協会東京都本部
第 7 回 定時総会を開催
- 08 | **【ホームステージング実践論—成約率を科学する空間価値向上戦略】 第 3 回**
ホームステージングの力
—不動産流通における“情報伝達”の変化
一般社団法人日本ホームステージング協会 代表理事 鶴沼 俊英 氏
- 10 | **【まち図鑑 知っているようで知らない 観光スポット】 No. 9**
御徒町～湯島
- 12 | **【知っておきたい世界の“住まい文化”】**
Chapter.16
香港 編
- 14 | **全日不動産相談センターの事例から**
井上雅弘 銀座誠和法律事務所 弁護士
- 16 | **東京都からのお知らせ**
- 18 | **本部・TRA だより**

COVER PHOTO

「皇居千鳥ヶ淵 灯ろう流し」



(公社) 不動産保証協会東京都本部
第53回 定時総会を開催

(公社) 全日本不動産協会東京都本部
第75回 定時総会を開催

(一社) 全国不動産協会東京都本部
第7回 定時総会を開催

5月22日、千代田区のグランドアーケ半蔵門において、不動産保証協会東京都本部第53回定時総会、全日本不動産協会東京都本部第75回定時総会を開催しました。保証・全日ともに新宿支部の中切敏雅氏が議長を、中野・杉並支部の齊藤健二氏が副議長を務め、保証191名（委任状含む）・全日196名（委任状含む）の代議員が出席しました。

両総会では、令和7年度の事業活動・決算報告に関する件、令和8年度の事業活動計画・収支予算に関する件が報告されました。

中村裕昌本部長は冒頭の挨拶で、「令和7年度は843社と多くの入会をいただき、会員数が4月末時点で1万1,600社を超えた。令和10年までに会員数1万3,000社を目指すべく、役員及び会員の皆様とともに、引き続き努力していきたい」と意気込みを語りました。

なお、全国不動産協会東京都本部第7回定時総会では、194名（委任状含む）の会員が出席しました。多摩東支部の伊藤義治氏が議長を、豊島・文京支部の庄子秀憲氏が副議長を務め、令和7年度の事業活動・決算報告に関する件、令和8年度の事業活動計画・収支予算に関する件が報告されました。

*内容は主要部分を抜粋しました。

(公社)不動産保証協会東京都本部 第53回 定時総会

報告事項(1)

令和7年度 事業活動報告に関する件

第1 公益目的事業の実施

苦情申出件数は123件であった。本年度は過年度処理分も含め、計143件について処理を終えた。またWEBフォームによる問い合わせ受付システムを開始し、業務の効率化と運用改善を図った。弁済業務保証金から還付を受け得る債権として認証された件数と認証額は、25社33件、1億2,047万4,027円となった。求償業務は126万円の回収実績があった

手付金等保管事業については、31件の問い合わせがあり、2件の利用申請があった。手付金保証業務は、3件の問い合わせがあり、利用申請はなかった。

法定研修会は、地区（全日20支部、5地区協議会）単位の開催分を各会場において集合研修及び動画配信にて合計27回実施した。

第2 収益事業等の実施

当本部会館の一部を関連団体に賃貸し、賃料収益を得た。

第3 その他の活動の実施（広報・組織・総務等）

843社の入会があり、3月末の会員数は前年度比371社増の1万1,568社となった。会員数は増加傾向にあり、平成28年4月1日から令和8年3月31日までの10年間で2,999社の純増となっている。会員増強策として、東京メトロ「半蔵門」駅及び「麹町」駅、東急「渋谷」駅、JR「池袋」駅の構内に電飾看板広告を掲示したほか、都営大江戸線「都庁前」駅のホームドアにラッピング広告



中村裕昌本部長

を掲出した。

事業承継動画セミナーを配信し、56名が視聴した。また、不動産開業支援セミナーを計4回実施し、合計64名の参加があった。

報告事項(2)

令和7年度 決算報告に関する件

別表①の④を参照。





議長・副議長を務めた、新宿支部の中切敏雅氏（左）と、中野・杉並支部の齊藤健二氏（右）

報告事項(3)

令和7年度

監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、かつ出納業務等も適正に処理されていることが報告された。

報告事項(4)

令和8年度

事業活動計画に関する件

第1 公益目的事業の実施

不動産取引に関する苦情申立は、取引相談委員会において迅速かつ適切に対応し、消費者と会員双方に安全・安心な取引環境の整備に努める。また、WEBフォームでの受付等で取引相談業務のDXを推進し業務の効率化と運用改善を図る。弁済業務は、会員との取引により生じた債権に関し、取引相談委員会にて認証上申審査を行い、迅速な処理に努める。求償業務は、総本部と連携を図り、求償債務者に対する資産調査及び情報収集等を行い、効率的な求償債権の回収に努める。

手付金等保管業務及び手付金保証業務は、業務の適正かつ確実に実行するとともに、制度のPR・普及活動を行う。一般保証業

務は、消費者等の利益の擁護を一層充実強化する観点から運営体制の充実を図る。

法定研修会は、全会員対象の研修会を令和8年9月16日（水）に東京国際フォーラムで開催するほか、eラーニングを活用した法定研修会（令和8年10月頃より開始予定）を地区（全日20支部、5地区協議会）で実施する。新入会員研修会を3回開催する。

第2 収益事業等の実施

当本部会館の一部を賃貸し、賃料収入を得る。

第3 その他の事業の実施

新規入会目標（本店）予定数は、主たる事務所780社、従たる事務所120社とし入会促進を行う。また退会抑止対策として、東京都事業継承・引継ぎ支援センターと連携し、オンラインセミナー及びチラシPR等を行う。

報告事項(5)

令和8年度

収支予算に関する件

別表①の⑧を参照。

別表① 公益社団法人 不動産保証協会東京都本部

① 令和7年度決算報告に関する件

令和7年度収支決算概要表
令和7年4月1日から令和8年3月31日まで

科 目	決算額(単位:円)
経常収益	144,652,897
経常費用	149,308,409
評価損益等	0
当期経常増減額	△4,655,512
当期一般正味財産増減額	△4,655,512
一般正味財産期首残高	994,747,801
一般正味財産期末残高	990,092,289
正味財産期末残高	990,092,289

② 令和8年度収支予算に関する件

令和8年度収支予算概要表
令和8年4月1日から令和9年3月31日まで

科 目	予算額(単位:円)
経常収益	135,094,729
経常費用	192,200,000
評価損益等	0
当期経常増減額	△57,105,271
当期一般正味財産増減額	△57,105,271
一般正味財産期首残高	987,169,789
一般正味財産期末残高	930,064,518
正味財産期末残高	930,064,518

(公社)全日本不動産協会東京都本部 第75回 定時総会

報告事項(1)

令和7年度

事業活動報告に関する件

第1 公益目的事業の実施

適正かつ公正な不動産取引を推進する事業として、法令違反・あるいは違反する恐れがある業者に対する指導、行政や関連団体との協力による違反屋外広告物の調査・撤去活動、支部の指導担当者に対する研修を行った。また、行政、地方公共団体等と連携し、「不動産取引における反社会的勢力の排除」、「不当差別の撤廃」、「居住支援事業」等、啓発活動に努めた。

不動産流通の円滑化推進事業では、総本部や関東流通センター等と連携し、ラビーネットやレイズ等の高度情報化システムの普及啓発を図るとともに、高度情報化ツールの活用方法に関する研修等を実施した。さらに、中古住宅流通活性化事業として、東京都との「東京都における空き家の有効活用、適正管理等の推進に関する協定」に基づき、空き家所有者等への意識啓発に努めた。

研修事業は、宅地建物取引士法定講習会をeラーニング形式と集合形式により60回開催し、7,361名（うち他道県登録取引士47名）が受講した。「宅地建物取引業者」の従業員の資質向上と業務の適正な推進を目的とした「全日ステップアップトレーニング」を開催した。令和7年度より宅地建物取引業者の従業員の研修の充実を目的に業務に役立つ動画研修「全日ラビーセミナー」を開催し、受講会員には修了証を交付した。不動産街頭無料相談では、54会場において1,288件の消費者等からの相談に応じた。

第2 収益事業等の実施

会員の利便及び親睦を図るため、交流会を開催した。

第3 その他の活動の実施（組織・総務・財務等）

新規入会を行うにあたり、常に公正な入会審査を行うとともに優良会員の加入促進に努めた。

広報誌「不動産東京」を年3回発行するとともに、ホームページにより各種情報を迅速に提供した。

効率的かつ公平な支部運営を通じて会員サービスの均一化を実現し、将来の会員変動に備えた協会運営を目的に、令和9年4月から13支部への支部再編に向けて体制のあり方等の検討を行うとともに再編支部の役員を対象とした説明会を実施し、周知を行った。

報告事項(2)

令和7年度

決算報告に関する件

別表②の①を参照。

報告事項(3)

令和7年度

監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、かつ出納業務等も適正に処理されていることが報告された。

報告事項(4)

令和8年度

事業活動計画に関する件

第1 公益目的事業の実施

法令等違反業者に対する指導や不動産の表示に関する公正競争規約等の法令遵守の徹底、適正かつ公正な不動産取引及び不動産流通の円滑化の推進に努める。

不動産流通の円滑化の推進に向けて、総本部や関東流通センター等と連携し、会員支援機能が充実強化されたラビーネット等の高度情報化システムの普及啓発を図り、会員のDX推進を支援する。

全日ステップアップトレーニングは、年2回、受講者数1,000名の計画で実施する。また全日東京ラビーセミナーは、年12回、受講者数3,000名で計画しており、教育研修体制のさらなる充実を図る。

一般消費者を対象とした不動産街頭無料相談会等のほか、会員等の宅地建物取引業者からの相談については、総本部が運営する「全日不動産相談センター」及びTRAが運営する「弁護士不動産相談サービス」と連携して対応する。

社会貢献事業の一環として、小学生を対象とする社会科副教材の無料進呈等の事業を行う。

報告事項(5)

令和8年度

収支予算に関する件

別表②の②を参照。

別表② 公益社団法人 全日本不動産協会東京都本部

① 令和7年度決算報告に関する件

令和7年度収支決算概要表

令和7年4月1日から令和8年3月31日まで

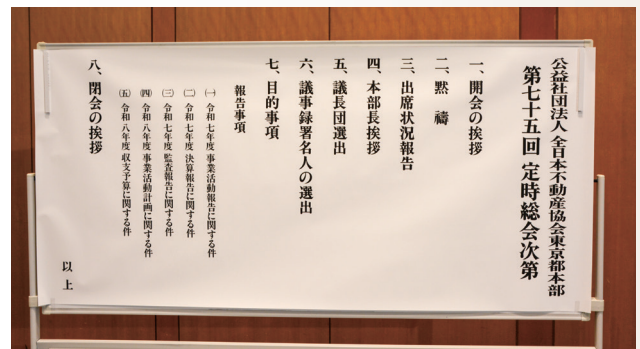
科 目	決算額(単位:円)
経常収益	568,577,667
経常費用	541,027,630
評価損益等	0
当期経常増減額	27,550,037
当期一般正味財産増減額	27,550,037
一般正味財産期首残高	1,712,961,608
一般正味財産期末残高	1,740,511,645
正味財産期末残高	1,740,511,645

② 令和8年度収支予算に関する件

令和8年度収支予算概要表

令和8年4月1日から令和9年3月31日まで

科 目	予算額(単位:円)
経常収益	575,534,245
経常費用	612,884,570
評価損益等	0
当期経常増減額	△37,350,325
当期一般正味財産増減額	△37,350,325
一般正味財産期首残高	1,735,666,845
一般正味財産期末残高	1,698,316,520
正味財産期末残高	1,698,316,520



第7回 定時総会

報告事項(1)

令和7年度 事業活動報告に関する件

会員支援事業として、不動産相談センターが対応する相談業務を補完するため、提携法律事務所(弁護士)が電話回答を行う「弁護士不動産相談サービス」を令和7年6月に開設し、314件の相談に対応した。また、当本部に申請を行った会員165社(303名)に対し、大阪・関西万博入場チケットの助成(1名あたり1万円)を行った。そのほか、(1)全日ラビー少額短期保険代理店に関する情報提供、募集促進、商品斡旋等を行った、(2)全日ラビー保証に関する情報提供、利用促進を行った、(3)宅地建物取引業総合賠償責任保険への加入促進、商品斡旋等を行った、(4)各企業と提携し、会員割引価格で各商品およびサービスを案内した。

研修事業として、(1)資格取得支援講座、(2)その他(セミナー・講座等の優待案内)、(3)法令改正冊子の配布、(4)実務講座などを実施した。実務講座では、キャリア形成を支援する動画形式の「TRA不動産リスク講座」を新たな研修として設け、実施した。



議長・副議長を務めた多摩東支部の伊藤義治氏(左)と、豊島・文京支部の庄子秀憲氏(右)

報告事項(4)

令和8年度 事業活動計画に関する件

(公社)全日本不動産協会東京都本部、(公社)不動産保証協会東京都本部の業務を補完し、会員の支援業務や様々な役立つ事業を中心に行う。会員に向けた全日ラビー少額短期保険や宅地建物取引業総合賠償責任保険などの利用促進に努め、全日買取再販ローンといった新たなサービスの積極的な周知を行う。

従業員向け研修及び人材育成のため研修事業を実施するほか、専門学校等と提携し、会員優待割引を案内する。

「弁護士不動産相談サービス」を拡充し、常時受付可能なオンライン申込みや電話での相談を行う。全日不動産相談センターの業務を的確に補完するため、総本部と連携し相談体制のあり方について協力して検討を行う。

令和9年4月より現行の20支部から13支部に支部再編することを踏まえ、円滑かつ的確な再編に向けた準備及び組織改編を進める。

報告事項(2)

令和7年度 決算報告に関する件

別表③の①を参照。

報告事項(3)

令和7年度 監査報告に関する件

業務処理は適正に実施されており、かつ出納業務も適正に処理されていることが報告された。

報告事項(5)

令和8年度 収支予算に関する件

別表③の②を参照。

別表③ 一般社団法人 全国不動産協会東京都本部

① 令和7年度決算報告に関する件

令和7年度収支決算概要表

令和7年4月1日から令和8年3月31日まで

科 目	決算額(単位:円)
経常収益	251,021,581
経常費用	254,861,757
評価損益等	0
当期経常増減額	△3,840,176
当期一般正味財産増減額	△3,840,176
一般正味財産期首残高	511,360,181
一般正味財産期末残高	507,520,005
正味財産期末残高	507,520,005

② 令和8年度収支予算に関する件

令和8年度収支予算概要表

令和8年4月1日から令和9年3月31日まで

科 目	予算額(単位:円)
経常収益	259,955,200
経常費用	294,120,930
評価損益等	0
当期経常増減額	△34,165,730
当期一般正味財産増減額	△34,165,730
一般正味財産期首残高	526,983,099
一般正味財産期末残高	492,817,369
正味財産期末残高	492,817,369





第3回

ホームステージングの力 —不動産流通における “情報伝達”の変化



鵜沼 俊英 うぬまとしひで

一般社団法人日本ホームステージング協会 代表理事

建築・内装設計を経て、3000件以上のホームステージングを実施。日本ホームステージング協会にて資格監修や講師を務め、店舗や共同住宅の設計プロデュースも多数。TBS「がっちりマンデー!!」出演のほか、全国で「不動産のためのホームステージング」などセミナー講演をするなど幅広く活動している。

つい最近まで、不動産購入を検討する際は、仲介会社から図面や築年数、駅距離といった「物件スペック」の情報を受け取り、実際に現地へ足を運んで空間を確認することが一般的であった。しかし現在は、ポータルサイトやSNS、動画内見など、デジタル上で物件情報に触れる機会が増え、内見前から空間の雰囲気や暮らしのイメージを体験できるコンテンツも広がっている。

こうした変化は、不動産流通における「情報伝達」のあり方そのものを変えつつある。物件情報があふれる時代だからこそ、単に情報量を増やすだけではなく、「どのような暮らしができるか」を伝えることが重要になっている。本稿では、デジタル時代における不動産流通の変化と、その中でホームステージングが果たす役割について考えてみたい。

“物件情報”だけでは 選ばれない時代へ

近年、住宅購入においては、単純なスペック比較だけでは意思決定が行われにくくなっている。

背景の一つには、新築分譲価格の高騰がある。特に都市部では価格上昇が続く、「新築を購入する」という選択肢だけでなく、中古住宅を購入し、自分たちらしくリノベーションして暮らすという価値観が一般化しつつある。また、在宅時間の増加やライフスタイルの多様化によって、「どこに住むか」だけでなく、「どのように暮らしたいか」を重視する傾向も強まっている。

住まい選びにおいて重視される価値観も、従来とは変化しつつある。「広さ」や「駅距離」、「築年数」といった条件面だけでなく、現在は、「家具配置のイメージ」「居心地」「自然光の入り方」そして、「家族との過ご

し方」などそこでの暮らしをいかに想像できるかが住まい選びに大きな影響を与えるようになった。ネットやメディアから情報があふれ、多様な暮らし方やインテリア表現に触れる機会が増えたことで、消費者の住まいに対する感性も変化している。住まいに対しても単なる「箱」としてではなく、「自分らしい暮らしを表現する場」として捉える感覚が強まっているといえるだろう。

つまり消費者は、「完成された住まい」を選ぶだけでなく、「自分らしい暮らしを編集できる空間」を求め始めているのである。

デジタル化によって変わる 情報伝達

不動産流通におけるデジタル化は、情報量を飛躍的に増加させた。ポータルサイトでは豊富な写真掲載が当たり前となり、動画内見やVRコンテンツも一般化しつつある。さらに近年では、バーチャルステージングも登場している。これは、空室写真にAIやCG技術で家具やインテリアを配置し、購入検討者が「そこで暮らす姿」をイメージしやすくする手法である。従来のホームステージングが実際の空間で暮らしを演出するのに対し、バーチャルステージングはデジタル上でその役割を担うものであり、既存物件を中心に活用が広がりつつある。

一方で、情報量が増えたからといって、「空間価値が正しく伝わる」とは限らない。写真枚数が多くても、暮らしのイメージが湧かなければ、購入検討者の印象には残りにくい。逆に、限られた情報であっても、「ここで暮らしたい」と感じさせる空間には強い訴求力がある。

現在の住まい探しでは、内見前の段階で比較、選別が進むからこそ、「どのような空間で、どのような暮らしができるのか」をオンライン上で適切に伝える重要性は、これまで以上に高まっている。また、スマートフォンでの閲覧が主流となったことで、物件情報は短時間で判断される傾向も強まっている。数秒で次の物件へ切り替えられる時代だからこそ、第一印象として伝わる空間の質や雰囲気が、以前にも増して重要になっている。

バーチャルステージングの実例



写真提供：株式会社Realty Bank

専用のAIソフトに実際の室内写真を使用することで、短時間かつ低コストでホームステージング画像を作成できる。家具を配置した生活空間を視覚的に示せるため、家具の配置や空間の使い方を具体的にイメージしやすく、不動産広告の表示基準にも適合している。

ホームステージングが伝える “空間価値”

これまでホームステージングは、「空室対策」や「早期成約のための演出」という側面で語られることが多かった。一般社団法人日本ホームステージング協会が発行する『ホームステージング白書』でも、ホームステージング実施による成約期間短縮などの傾向が報告されている。

ホームステージングの本質は、家具や小物で空間を飾ることではない。空室では伝わりにくい生活動線や部屋の使い方、家具を配置した際の空間の広がりを示し、購入検討者が「ここで暮らす自分」を具体的にイメージできるようにすることにある。特に中古住宅や空き家では、何もない空間だけでは物件の魅力が十分に伝わらないことも少なくない。ホームステージングは、その物件ならではの採光や眺望、収納の使い方や家具配置の可能性などを“暮らし”の視点で伝えること

で、購入検討者と物件をつなぐ役割を果たしている。

ホームステージングは、物件と購入検討者をつなぐコミュニケーション手法として、その重要性を高めている。

ホームステージングの実例



写真提供：株式会社サマンサ・ホームステージング

家具を配置したホームステージングにより、空室では把握しにくい室内への日差しの入り方や採光の様子も確認しやすくなる。家具の日焼けを避けるレイアウトなども検討できるため、入居後の暮らしをより具体的にイメージできる。

デジタル時代の 不動産流通を考える

住まい探しのデジタル化によって、消費者が得られる情報は確実に増えた。一方で、AIやCGを活用した空間演出において、実際の空間との印象差や、過度な演出による誤認をどのように防ぐかという課題も生まれている。だからこそ、物件本来の魅力を適切に伝える視点が重要になる。実際の暮らしとの乖離を防ぎながら、消費者が「ここで暮らすイメージ」を自然に想起できる情報提供が求められている。不動産流通が“空間体験”を扱う時代へ移行する中、ホームステージングを含めた空間価値を適切に伝えるには、業界における標準化とルール整備が求められる。そのため協会では、適正な運用の促進と消費者の誤認防止に向け、ガイドラインの整備を進めている。

住まいは単なる「物件」ではなく、そこで営まれる暮らしそのものである。だからこそこれからの不動産流通には、スペックだけでは伝えきれない“暮らしの価値”を、いかに丁寧に届けていくかが問われている。

ホームステージングは「見せ方」を超え、成約力を科学的に高める空間価値向上の戦略である。

今回は、ホームステージング白書を読み解いていく。



① 燕湯

2008年4月に東京都の銭湯で初めて国の登録有形文化財に登録された。名物の「朝湯」は創業当初から行っており、開店直後は46～48℃と熱めのお湯を楽しむことから、銭湯ファンに人気を集める。また下町の風情を残すノスタルジックな外観も見どころの一つ。営業時間6:00-20:00(月・火曜日定休)



② 東京ブッチャーズ with OKACHI Beer Lab

2019年に誕生したJR御徒町駅南口の高架下に位置するビアバー・レストラン。店内にブルワリーを併設しており自家製クラフトビールが楽しめる。塊肉のステーキなど肉料理も名物。店内は広々としており、1人から団体客まで利用できる。営業時間11:30-14:30、17:00-23:00(月～木曜日)、11:30-23:30(金～日曜日、金曜日は途中休憩有り)

まち図鑑

知っているようで知らない観光スポット

No.9 | 御徒町～湯島エリア

東京には数多くの名所があり、都民はもちろん国内中、そして近年は世界中から観光客が訪れる。そうした有名な観光地とはちょっと違った、知っているようで知らない見どころを、そのエリアの「銭湯」を中心に紹介していく。第九回となる今回は、下町情緒と文教の薫りを色濃く残しながら、ディープな繁華街としての顔も併せ持つ御徒町～湯島までのエリアを、戦前から営業を始め1950年に再建された「燕湯」を中心に紹介する。



③ 2k540 AKI-OKA ARTISAN (ニーケーゴーヨンマル アキ・オカ アルチザン)

JR秋葉原駅～御徒町駅間の高架下にある「ものづくり」をテーマにした商業施設。「ARTISAN」はフランス語の「職人」。アクセサリや革製品、木工品のショップなど約50店舗が並ぶ。イベントスペースでは不定期でポップアップストアが展開される。営業時間11:00-19:00(水曜日定休)



④ 矢場稲荷神社

本殿は倉庫の上に鎮座しており、商売繁盛、五穀豊穡などのご利益があるとされる。毎年2月には地元の繁栄を祈願する初午祭が開催される。1階倉庫の鉄扉には賽銭口が設けられている。



⑤ 吉池

1920年創業の老舗食料品店。「御徒町吉池本店ビル」の1階は鮮魚コーナー、地下1階は総合食料品コーナー、地下2階は酒類・日用雑貨コーナー。9階の「吉池食堂」では和食、寿司、洋食が楽しめる。営業時間9:30-20:30



⑥ 味の笛本店

1997年オープンの居酒屋。1階は、1人でも利用しやすい立ち飲みスペースとなっている。吉池直営の居酒屋であるため、新鮮な魚介を使った料理をリーズナブルな価格で楽しめる。名物は具沢山で魚介のだしが濃厚な「笛汁」。営業時間15:00-22:00(月～金)、14:00-22:00(土、日、祝)



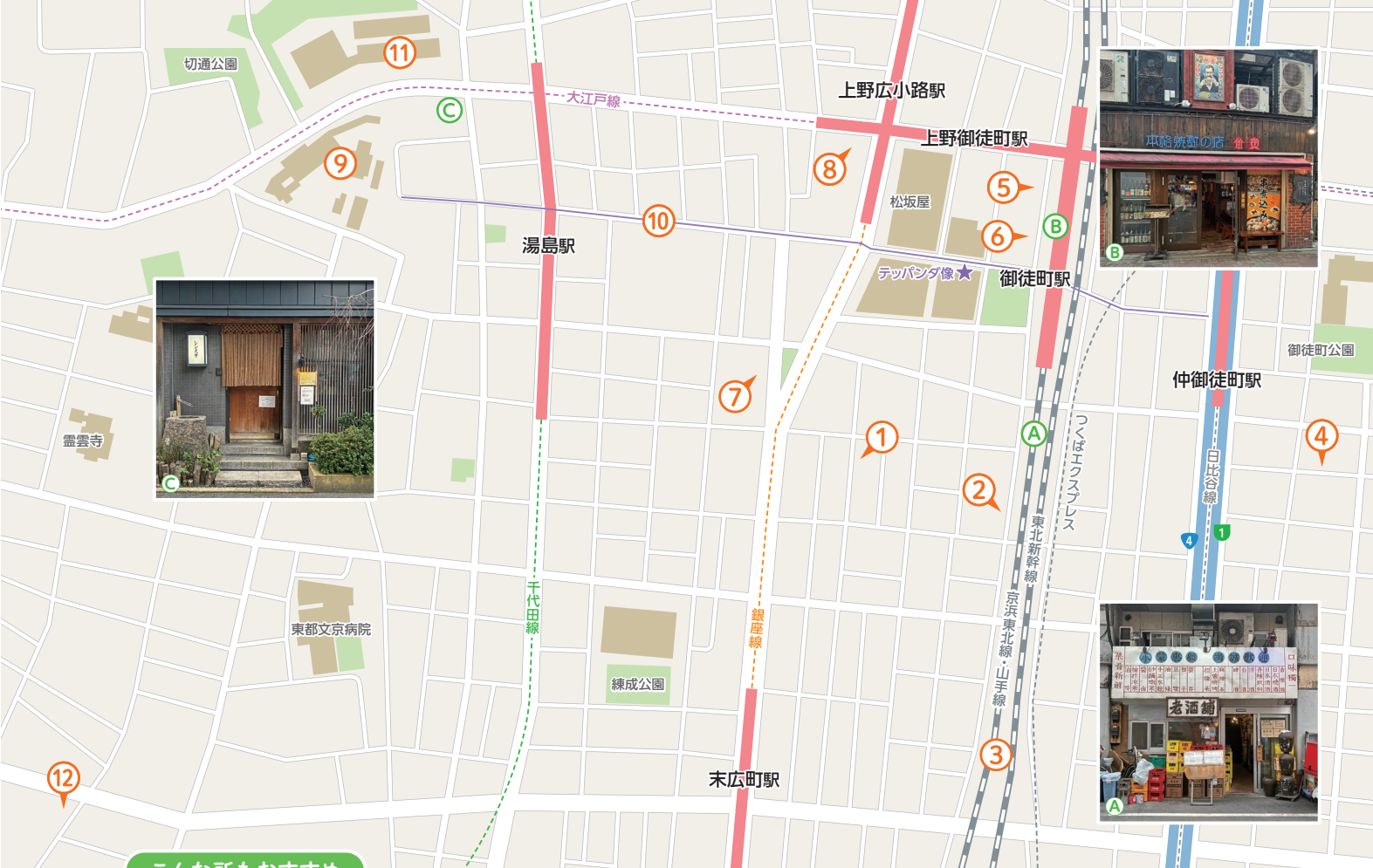
⑦ うさぎや

1913年創業の和菓子屋。名物のどら焼き(270円)をはじめ、創業者喜作の名を印した「喜作最中」(150円)や愛らしい見た目が特徴の「うさぎまんじゅう」(240円)も人気を集め、連日行列が絶えない。16時以降にどら焼きを購入する場合は要予約。営業時間9:00-18:00(水曜日定休)

⑧ お江戸上野広小路亭

上野広小路交差点角にある、永谷園創業者が運営する「永谷の演芸場」の一つ。約100席と小規模なため、演者と客席の距離が非常に近いアットホームな空間が魅力だ。毎月前半15日間は「落語芸術協会」による定席が上演される。また、月の後半には、講談や浪曲、漫談など幅広い大衆芸能を楽しめる。(不定休)





こんな所もおすすめ

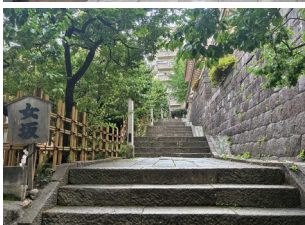
- ① 老酒舗** **② 金魚**
③ シンスケ

昼夜を問わず賑わう御徒町～湯島エリアには数多くの居酒屋や飲食店が存在する。朝飲みや本格中華の朝食が楽しめる「老北京酒館 老酒舗」や全国各地の焼酎約80種を揃える「本格焼酎の店金魚」、東京三大酒場の1つとして知られる老舗「正一合の店」と「シンスケ」など。路地を歩きながら、お気に入りの一軒を見つけてほしい。



⑨ 湯島天満宮

458年に創建といわれる。学問の神様・菅原道真公を祀る神社で、2000年に湯島神社から湯島天満宮に改称された。受験シーズンには合格祈願の参拝者で賑わうほか、約300本の梅が植えられた境内では毎年2～3月に「文京梅まつり」が開催される。境内に続く坂には、勾配が急な「男坂」と傾斜が緩やかな「女坂」、本殿の裏手につながる「夫婦坂」がある。



⑩ 学問のみち

湯島天満宮から東京メトロ仲御徒町駅までを結ぶ約700mの一本道の愛称。道中には、「合格はテッパンだ!」との願いを込めた鉄製のパンダ像「テッパンダ像」が設置されている。額をなでると合格祈願のご利益があるとされ、受験生を中心に親しまれている。

⑪ 湯島ハイタウン

1969年竣工、2棟合わせて総戸数400戸超のヴィンテージマンション。複合再開発の先駆的事例として知られ、規則正しく並ぶエアコンの室外機が特徴。バルコニーを備えない住戸もある。東京メトロ千代田線「湯島駅」徒歩1分という交通利便性もあり、現在も幅広い世代に選ばれている。



⑫ おりがみ会館

日本の伝統文化である折り紙や和紙の魅力を気軽に楽しめる総合施設。1858年創業の染め紙店が運営しており、ショップ、ギャラリー、工房などで構成される。不定期で折り紙や和紙の体験教室を開催しているほか、日本文化に触れられるスポットとして外国人旅行者にも人気だ。入場料無料。開館時間9:30-16:30(日曜日・祝日休館)。



知っておきたい 世界の “住まい文化”



香港編 Hong Kong

香港は中国南部、珠江デルタの東側に位置する中国の特別行政区である。北で広東省深圳市と接し、南は南シナ海に面する。香港島、九龍半島、新界および周辺の島嶼から構成され、面積は約1,100km²で日本の東京都の約半分に相当する。人口は約750万人前後で推移している。

英国統治を経て、1997年7月1日に中国へ返還された。現在は「一国二制度」の下で中国の特別行政区として位置付けられ、香港基本法に基づき高度な自治と資本主義体制が制度上保障されている。香港は国際金融センターの1つとして知られ、中国本土と海外市場を結ぶ金融・投資の拠点として重要な役割を担っている。日本との経済交流も活発であり、多くの日本企業が香港に拠点を設置している。

気候は亜熱帯性で、高温多湿が特徴である。夏季は平均気温28℃前後で高温多湿が続き、日中は30℃を超えることも多い。一方、冬季は比較的温暖で、平均気温は15～18℃程度で推移する。毎年、熱帯低気圧や台風の影響を受ける地域でもある。

The Arch 凱旋門（九龍半島）



- 2006年完成
 - 65階建て
 - 総戸数1,050戸
 - 分譲価格（例）

6億円	(70階/3部屋/94㎡)
5.5億円	(59階/3部屋/81㎡)
5億円	(8階/3部屋/78㎡)
- ※1香港ドル=20円換算



九龍半島の西端、九龍駅の真上に広がる大規模複合開発「ユニオンスクエア」に位置する。その第3期プロジェクトとして2006年に竣工したのが、ザ・アーチである。地上65階建て、総戸数1,050戸を誇る超高層住宅だ。

この街区の誕生には、香港政府が1990年代に推進した「空港コア計画」が深く関わっている。新空港の建設に伴うインフラ整備の一環として、ウォーターフロントでは約340haに及ぶ大規模な埋め立てが実施された。造成地には鉄道と不動産を一体的に開発する手法が導入され、九龍駅を核とした高密度な都市空間が生み出された。

建物の最大の特徴は、名前の由来にもなったアーチ状の外観にある。サンタワー、スタータワー、ムーンタワー、スカイトワーの4棟が共通の低層基壇から立ち上がり、高層部でスカイブリッジによって連結されている。実際の構造階数は65階だが、4・14・24など「4」を



遠景

画像©2026 Airbus, CNES/Airbus, Maxar Technologies、地図データ ©2026 Google

含む階数を忌避する香港の慣習により、販売上の表記は最大81階となっている。中央部に設けられた巨大な開口部は、高層建築が連続することで生じる「壁効果」—圧迫感や通風障害—を和らげ、視覚的な抜けを確保する。また、稼働中の鉄道トンネル直上という特殊な立地に対応するため、建物荷重を岩盤基礎へ分散させるトランスファー構造（転換層）が採用されている。

62階以上のスカイブリッジには「スカイ・クラブ」と呼ばれる共用施設が設けられ、屋内温水プール、ジム、サウナ、スカイガーデンを備える。ビクトリア・ハーバーを見渡す眺望も、居住価値を構成する重要な要素となっている。住戸は1ベッドルームから最上階の特別仕様まで幅広く、専有面積は約37～400㎡に及ぶ。

近景

'HK The Arch Overview' by WiNG 2008 available at https://en.wikipedia.org/wiki/File:HK_The_Arch_Overview.jpg under the Creative Commons Attribution -Share Alike 3.0.



武内 修二 (TAKEUCHI Shuji)
マンション選び研究所代表・一級建築士

マンションアナリスト。公的統計や行政資料、独自調査をもとにマンション市場や都市政策を分析。住宅・金融・防災分野の動向を継続的に調査・研究している。ブログ「マンション・テラスの定点観測 (<https://1manken.hatenablog.com/>)」を21年以上にわたり運営。



Tregunter Towers

トレガンター・タワーズ (香港島)



- タワー1 (34階建て、64戸、1981年竣工)
- タワー2 (33階建て、64戸、1981年竣工)
- タワー3 (66階建て、172戸、1993年竣工)
- 分譲価格 (例) 15.8億円 (49階/3部屋/226㎡)
8.4億円 (32階/3部屋/147㎡)
6.1億円 (10階/2部屋/144㎡)
※1香港ドル=20円換算



遠景

画像 ©2026 Google, Landsat / Copernicus, Airbus, Data SIO, NOAA, U.S. Navy, NGA, GEBCO, 画像 ©2026 Airbus, CNES / Airbus, Maxar Technologies, 地図データ ©2026 Google

香港島、ビクトリア・ピーク北麓に広がる高級住宅街・半山区。その最上部に建つのが、3棟からなる高層住宅「トレガンター・タワーズ」である。

この地にはかつて、英国植民地様式の5階建て石造住宅「トレガンター・マンションズ」が建っていた。1970年代後半、香港経済の急成長を背景に超高層化が決定され、開発は2段階に分けて進められた。後期に竣工したタワー3は66階建てで、完成当時は住宅用途として世界最高層を誇った。

外観は棟ごとに異なる表情を持つ。先行して建設されたタワー1・2は、小口モザイクタイルと独立窓、ブロンズ系サッシによる落ち着いたデザインが特徴だ。一方、タワー3は大型セラミックタイルと水平連続窓を採用し、熱線吸収反射ガラスとシルバー系サッシがよりシャープな印象を生んでいる。各棟の角部を多角形に面取りすることで、風圧の分散とパノラマ眺望の確保を両立している。

急峻な斜面に対応するため、3棟を支える大規模な低層基盤部を整備し、



近景

'Tregunter Towers (full view)' by Exploringlife 2015 available at [https://en.wikipedia.org/wiki/File:Tregunter_Towers_\(full_view\).JPG](https://en.wikipedia.org/wiki/File:Tregunter_Towers_(full_view).JPG) under the Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0.

プール、テニスコート、クラブハウスを共有施設として配置した。タワー3の住戸平面は扇形で、各住戸の開口部がビクトリア・ハーバーへ向けて放射状に広がる。眺望の最大化と住戸間のプライバシー確保を同時に実現した設計だ。全住戸に設けられた深いバルコニーは庇として機能し、強い日差しを遮りながら自然通風を促す。香港の気候風土に根ざした住まいの工夫といえる。

香港の不動産取引事情

香港では、外国人や非居住者でも不動産を自己名義で購入できる。2024年には住宅市場の活性化を目的として追加印紙税が撤廃され、国籍や居住資格にかかわらず同一の税制が適用されている。

購入時の主な諸経費は、従価印紙税（最高4.25%、1億香港ドル超は6.5%）、仲介手数料（中古物件は売主・買主それぞれ約1%）、弁護士費用（6,000～1万5,000香港ドル程度）である。

香港の土地の大部分は政府所有であり、購入者は建物とともに土地持分（借地権）を取得する。個人の売却益は原則非課税だが、短期売買や反復取引が営利目的と判断された場合は課税対象となる。

香港に移住するなら

永住権獲得要件

香港では、不動産購入や投資額の多寡にかかわらず、居留権（永住資格）の取得には原則7年以上の継続居住が必要となる。2024年に再開された投資家向け入境制度を利用した場合も同様だ。

居留権を申請するには、就労や事業経営などの在留資格で合法的に滞在し、その期間を満たすことが前提となる。制度上、居留権の取得には資産保有ではなく継続的な居住実績が求められる。

所得と物価

[平均年収] 月収中央値2万1,200香港ドル（年収換算約509万円）（香港政府統計処、2025年5月～6月賃金・労働時間調査）。

[物 価 例] 水（1.5リットルボトル）：180～400円

卵（レギュラー：12個）：240～864円

国産ビール（0.5リットル瓶）：180～400円（2026年5月現在）

※1香港ドル=20円換算



全日不動産相談センターの事例から

Q 事例概要

賃料減額確認請求訴訟の判決確定後、 当該訴訟係属中になされた賃料増額請求に基づいて賃料増額確認請求訴訟を 提起することは可能か

今回は、賃料増減額請求に関するご相談です。相談者は、現在、賃料月額100万円の普通賃貸借契約に基づいて賃貸されている物件の仲介・管理業務を受託しています。元々の賃料は110万円でしたが、賃借人が賃借人であるオーナーに対し、令和3年3月に翌4月分以降の賃料減額請求の意思表示をしました。そして、その後の賃料減額確認請求の訴訟事件の判決によって、令和3年4月分から現在の賃料額に減額されたことが確認されました。この訴訟事件は、不成立で終了した調停を経て、令和

6年1月に始まり、令和8年2月に審理が終わり、同年4月に判決が言い渡され、確定しました。

オーナーは、弁護士に依頼せず自身で訴訟対応していましたが、この訴訟係属中であつた令和6年4月、訴訟外で、賃借人に対して「賃料増額を提案する」旨記載した書面を交付していました。もっとも、反訴等の訴訟上の手続は執っていませんでした。

オーナーとしては、判決によって令和3年4月分以降の賃料が100万円に減額されたものの、昨今の不動

産価格及び固定資産税等の上昇を踏まえ、賃料増額を請求したいとのことです。そこで、令和6年4月に賃料増額を要求していることから、翌5月分から遡って110万円に増額した（元に戻した）賃料の支払いを請求したいとの意向です。

オーナーは、弁護士に依頼せず自身で訴訟する意向ですが、特に判決との関係で、このような増額請求が可能なかどうか相談者に確認を求めてきたとのことです。

A 回答

調停を前置すれば訴訟提起自体は許されるが、 増額請求の方法・時期にやや問題あり

確定判決には既判力^{きはんりょく}があります。既判力とは、同一の当事者間で同一の事柄が別の裁判で問題になったとしても、裁判所や当事者は、確定判決で示された判断に反する判断・主張をすることができないとする拘束力のことです。紛争の蒸し返し防止機能といえます。

もっとも、権利義務関係は、時間の経過と共に変化し得ます。そのため、既判力の基準時は、口頭弁論終結時（審理終了時）とされています。なぜなら、判決は口頭弁論終結時まで提出された資料を基礎としてなされるものだからです。つまり、口頭弁論終結時以降の事情に基づく権

利義務の判断・主張は、既判力に抵触せず、許されます。

ご相談のケースでは、訴訟係属中、すなわち令和8年2月に口頭弁論が終結する前の事情である、オーナーからの令和6年4月の賃料増額の提案に基づいた増額確認を請求しようとしています。そのため、確定判決

全日不動産相談センターに寄せられる相談のなかから、

会員の皆様の業務に役立つ事例を選び、ご紹介していきます。

解説は、相談センターで相談を担当されている、銀座誠和法律事務所の井上雅弘弁護士です。

の既判力に抵触し、そのような請求は許されないとも思えます。

しかし、借地借家法32条1項所定の賃料増減請求権は形成権であり、その要件を満たす権利の行使がされると当然に効果が生じます。そして、賃料増減額確認請求訴訟においては、その前提である賃料増減請求の当否及び相当賃料額について審理判断されることになりますが、これらを裁判所が審理判断するに当たっては、賃貸借契約の当事者が現実合意した賃料のうち直近のものを基にして、その合意等がされた日から当該賃料増減額確認請求訴訟に係る賃料増減請求の日までの間の経済事情の変動等を総合的に考慮します（最高裁判成20年2月29日判決）。したがって、賃料増減額確認請求訴訟においては、その前提である賃料増減請求の効果が生ずる時点より後の事情は、新た

な賃料増減請求がされるといった特段の事情のない限り、直接的には結論に影響する余地はありません。このような理由により、賃料増減額確認請求訴訟の確定判決の既判力は、原告が特定の期間の賃料額について確認を求めていると認められる特段の事情のない限り、前提である賃料増減請求の効果が生じた時点の賃料額に係る判断について生ずるとされています（最高裁判成26年9月25日判決）。

ご相談のケースでは、賃借人は訴訟において令和3年4月分以降の賃料減額の確認を求めていました。そのため、オーナーによる令和6年4月の増額提案は、減額後の事情であり、既判力に抵触せず、増額の確認を求めることは許されます。

もっとも、果たしてこのオーナーの増額の提案は、賃料増額請求の意

思表示と評価できるのかという別の問題があります。相談者によると、オーナーの増額提案は、請求ではなく、あくまで提案の体裁であり、110万円という増額後の金額も、増額の始期も明記していなかったとのこと。このような提案は、形成権としての賃料増額請求権の行使と評価されない可能性があります。そのため、このような場合に備え、予備的に、今からも賃料増額請求の意思表示をしておく方が無難です。ただし、この増額請求による場合、当該増額請求後の賃料の増額確認を求めることになります。

なお、賃料増減額請求は、原則として、訴訟提起前に調停を申し立てる必要があります（調停前置）。

全日不動産相談センターでは、不動産取引に精通した弁護士と経験豊富な相談員による相談が無料でご利用できます。
会員の皆様の不動産取引業務のサポートとしてご活用ください。

相談日時

①電話相談 [月～金曜日] 13:00～16:00

②法律相談 (要事前予約・面談またはオンライン) [奇数週 火曜日] 13:00～16:00 [偶数週 火・木曜日] 13:00～16:00

③税務相談 (要事前予約・面談またはオンライン) 第2水曜日 13時00分～16時00分

※①～③とも土日祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中はお休みです。

電話番号: **03(5338)0370** (相談室専用電話) FAX番号: **03(5338)0371**

所在地: 東京都新宿区西新宿7-4-3 升本ビル2階



井上雅弘 先生
(いのうえ・まさひろ)

銀座誠和法律事務所
弁護士

早稲田大学法学部卒、平成19年弁護士登録（第一東京弁護士会）。これまでの主な役職等：千葉県警察学校講師、地方自治体行政不服審査会委員、第一東京弁護士会副会長、社会福祉法人監事、公益社団法人外務監事等。日本不動産学会正会員。

眠っている空き家を、若者の未来を育てる舞台へ。 「東京都若者応援空き家活用支援事業」募集スタート

空き家が、若者の挑戦を後押しする拠点に生まれ変わる。東京都では、都内の空き家を活用し、起業や創作活動、学び、交流等、夢やアイデアを持つ若者を支える住宅や施設づくりに取り組む民間事業者等を募集しています。

活用されていない空き家に新たな役割を与え、まちに若い力と新しい可能性を呼び込む取組を後押しします。

■募集内容

都内に所在する空き家を改修し、若者のチャレンジを応援するための住宅又は施設を創出する取組に対して、改修工事費等の一部を補助します。

■募集期間

令和8年6月11日(木曜日)から
同年11月13日(金曜日)まで

※選定件数が3件に達した時点で、期間中であっても受付を終了します。

■応募方法

募集要項をご確認の上、所定の応募書類を提出してください。なお、応募に当たっては、必ず都の担当者へ事前相談を行ってください。



募集要項は、東京都住宅政策本部
ホームページでご確認ください。



■本事業の特徴

- 若者の起業、創作活動、学び、交流を支える“挑戦の拠点”づくりを後押し
- 空き家の新しい活かし方を通じて、若者支援と地域の魅力向上を同時に実現
- 事業実施に当たっては、都への事前相談が必要

■補助対象経費

空き家の改修工事費の一部を補助
(改修工事費の3分の2、上限350万円。
耐震改修工事を行う場合は上限250万円を加算)

■対象となる取組の例

- 起業を目指す若者向けのシェアハウス・コワーキングスペース
- 漫画、アニメ、デザイン等の創作活動に取り組むクリエイター向けのシェアハウス
- 若者の学びや創作活動、交流を支える活動スペース等

■問い合わせ先

東京都住宅政策本部 民間住宅部 計画課
空き家施策推進担当

TEL : 03-5320-7489

Mail : S1090501@section.metro.tokyo.jp

あなたのアイデアで、空き家は若者の挑戦を支える場所になるかもしれません。未来につながる一步を、東京で形にしてみませんか。意欲ある事業者の皆様からのご応募をお待ちしています。

眠っている空き家に、地域を動かすアイデアを。 「令和8年度東京都空き家ポテンシャル発掘支援事業」募集スタート

使われていない空き家が、地域課題の解決や新しい交流の場づくりにつながる拠点へ。東京都では、区市町村と連携し、空き家を地域資源として活かす創意工夫ある取組みを募集しています。

住まいの確保、地域コミュニティの再生、居場所づくり等、空き家の可能性を地域の力へ変えていくチャレンジを後押しします。

■本事業の特徴

- ・区市町村と連携しながら、地域に根ざした実効性の高い提案を評価
- ・居場所づくりや交流促進等、地域課題の解決や活力向上につながる取組みを支援
- ・ひとり親世帯等を対象としたシェアハウスとして改修し、活用する民間事業者等の取組みを支援
- ・優れた取組みは広く発信し、民間事業者の次のチャレンジへとつなげます

■問い合わせ先

東京都住宅政策本部 民間住宅部 計画課
空き家施策推進担当

TEL : 03-5320-7489

Mail : S1090501@section.metro.tokyo.jp

■募集内容

募集対象事業：東京都空き家ポテンシャル発掘支援事業（単年度型・複数年度型・シェアハウス型）

空き家を改修し、地域課題の解決や住宅施策の推進に資する取組みに対して、経費の一部を補助します。補助対象経費事業概要等は別表をご覧ください。

■募集期間

令和8年6月11日(木曜日)から同年11月20日(金曜日)まで
※予定件数(6件)に達し次第、受付を終了します。

■応募方法

募集要項をご確認の上、所定の書類を提出してください。

募集要項は、東京都住宅政策本部
ホームページでご確認ください。

https://www.juutakuseisaku.metro.tokyo.lg.jp/akiya/hojo_minkan



その空き家に、まだ見ぬ可能性が眠っているかもしれません。地域に新しい価値とつながりを生み出す一步を、この事業から踏み出してみませんか。多くの事業者の皆様からの積極的なご応募をお待ちしています。

「東京都空き家ポテンシャル発掘支援事業」の概要（別表）

事業名		[1] 単年度型	[2] 複数年度型	[3] シェアハウス型			
概 要		移住・定住促進やまちの活力向上等の地域課題やセーフティネット専用住宅の供給等住宅施策課題の解決のために、区市町村と連携しながら、空き家を改修し、活用する取組みへ支援（支援期間に応じて、単年度型と複数年度型を選択可） 取組例・空き家を活用した移住・定住を促進する取組み ・空き家を地域の居場所づくりのための施設に改修する取組み ・空き家を東京ささエール住宅に改修する取組み等		空き家を区市町村と連携しながら、ひとり親世帯等を対象としたシェアハウスに改修し、活用する取組みへ支援 取組例・空き家をシェアハウスとして改修し、子育て世帯の経済的な負担が軽減できる住宅供給を目指す取組み等			
提案事業者		民間事業者、NPO法人、一般社団法人等					
補助対象金額	改修費	補 助 率：3分の2 補助上限：2,500千円/棟（耐震改修工事を行う場合は、1棟あたり2,000千円を上限に上乗せ）					
	関連経費		空き家の掘り起こし等経費 補 助 率：1年目 4分の3 2～3年目 3分の2 4～5年目 2分の1 補助上限：5,000千円/棟	シェアハウスの維持管理等経費	補助対象	補助率	補助上限
					入居者の確保	－	106千円/棟
					入居支援	－	19千円/戸
					引越し支援	1年目：3分の2 2年目：2分の1	66千円/戸 50千円/戸
維持管理費	1年目：3分の2 2年目：2分の1	86千円/年 64千円/年					
入居後の入居者対応	1年目：3分の2 2年目：2分の1	8千円/月 6千円/月					
支援期間		交付決定日から 当該年度3/31まで		最大5年間		最大3年間	
選定予定		計6件					
応募受付期間		令和8年6月11日(木曜日)から同年11月20日(金曜日)まで					

本部・TRAだより

本部 令和8年春の褒章受章

令和8年5月25日(月)に国土交通省において、令和8年春の勲章及び褒章伝達式が行われ、多年にわたり宅地建物取引業に精励された功績により、田代雅司理事(町田支部長)が黄綬褒章を受章されました。

田代氏の受章を心よりお祝い申し上げます。



本部 【入会者募集】

不動産業開業支援パッケージプランを実施中(令和8年度限定)

東京都本部では、新規入会者の増強・促進を図っております。令和7年度に引き続き「不動産業開業」の一助として、お得な不動産業開業支援パッケージプランと、さらに新規入会者をご紹介された東京都本部会員様には20,000円の商品券を進呈させていただいております。

新規に不動産業開業や営業保証金の供託から保証協会への切り替えを検討されている方がいらっしゃいましたら、ぜひ「全日本不動産協会東京都本部」へのご入会をお勧めいたしますようお願い申し上げます。

また、不動産業開業支援セミナーも実施しておりますので併せてご案内ください。



入会費用等はこちら
(東京都本部ホームページ)

<https://tokyo.zennichi.or.jp/admission/cost/>

※不動産業開業支援パッケージプランは期間2027年3月31日までに入会申込をされた方を対象としています。なお、ご入会には審査があり、プランの適用には諸条件がございます。詳細は上記当本部ホームページをご確認ください。



※新入会員紹介キャンペーンには「東京都本部」に加入している会員様が、同本部に加入する方をご紹介いただける場合のみ適用されます。
適用の例：他県での開業者の紹介、支店の新設・増設の紹介、他県の所属会員様の紹介、会費未納の方、ほか

TRA TRA不動産リスクリング講座〈初級コース〉について

TRA(一般社団法人全国不動産協会)では、技術革新やビジネスモデルの変化に対応するとともに、会員事業者には日常生活の様々な分野において役に立つ学びの機会を提供しキャリア形成を支援するため、令和7年10月より会員支援の一環として動画形式のTRA不動産リスクリング講座〈初級コース〉を無料で開講しております。本講座はリスクリング(学びなおし)のほか、新入社員のOJTにも適した内容となっており、場所、時間問わず繰り返し視聴できますのでぜひご受講ください。また、9月を目途として、上級・経営コースも公開予定です。



東京都本部
研修動画配信ページ

講座内容〈初級コース〉

- ・売買仲介営業の実務(客付業務) [90分]
- ・売買仲介営業の実務(元付業務) [90分]
- ・賃貸仲介営業の基本フロー [90分]
- ・わかりやすい不動産調査技術・基礎編 [90分]

受講方法

- ① 研修動画配信ページ(ラビーちゃんのWebセミナー)にアクセスしてください ▶ <https://www.zws.jp/tokyo/>
- ② ログインの際にユーザー名・パスワードを入力(ユーザー名・パスワードは同封のチラシをご確認ください)
- ③ 利用規約に同意するにチェックを入れログイン
- ④ 研修動画配信ページ(ラビーちゃんのWebセミナー)内、「TRA不動産リスクリング講座〈初級コース〉」より受講
- ⑤ 受講報告をいただくと修了証を取得できます

本部 広報誌不動産東京夏号の同封物のご案内

① 住宅ローンの金利リスクに関するリーフレット配布のご案内

国土交通省では、近年の住宅価格および住宅ローン金利の上昇を踏まえ、住宅取得希望者が金利タイプや返済期間の選択にあたり理解しておくべきポイントをまとめたリーフレットを作成しました。変動金利型住宅ローンの利用者が多い中、金利変動による返済額の増加を十分に把握していないケースも見られ、住宅取得前の適切な情報提供が一層重要となっています。

本リーフレットは、住宅取得を検討する個人向けに、住宅ローンの仕組みや金利リスクの基本的な考え方をわかりやすく整理した内容となっています。

つきましては、会員の皆様におかれましては、住宅ローンをご案内する場面や、住宅取得希望者への情報提供の際に、本広報誌に同封いたしましたリーフレットをご活用くださいますようお願い申し上げます。なお、リーフレットは国土交通省ホームページにも掲載されておりますので、必要に応じて印刷のうえご提供ください。



詳細はこちら(国土交通省ホームページ)

<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/mortgage-rate-risk.html>



② 東京都「高齢者等を支える地域づくり協定」ステッカー・案内チラシ同封のお知らせ

当本部は、東京都と「高齢者等を支える地域づくり協定」(平成28年締結)に基づき、日常業務を通じた高齢者等の緩やかな見守りに取り組んでいます。

このたび、東京都福祉局より本協定に関する案内があり、会員の皆様へ周知するため、本広報誌にステッカーと案内チラシを同封してお届けいたします。

ステッカーは、店舗入口や窓口、車両などに掲示することで、見守り活動への協力を地域に分かりやすく示すものです。案内チラシには、協定の趣旨や取組内容、見守りのポイント、高齢者の異変への対応などが簡潔にまとめられていますので、ぜひご一読ください。

地域の安心につながる取組みとして、引き続きご理解とご協力をお願い申し上げます。



詳細はこちら(東京都本部ホームページ) <https://tokyo.zennichi.or.jp/topics/25-113/>

編集後記

広報委員

小室 議右

趣味は?と聞かれれば、「古本・石仏・不動産」とこたえる。この「不動産」とはまち歩きといってもいい。仕事のエリアは全国なので、まさに趣味と実益をかねている。

本誌連載の「まち図鑑」(まちの銭湯)こそ、まちの息づかいそのものであり、そのまちの現況が掴める場でもある。若き日の作家五木寛之氏はタオール本でそのまちの銭湯に飛び込んだそうだが、若き日のわたくしも温泉街の共同浴場ならハンカ

チひとつでも飛び込んだものである。時代によるまちの変貌が各地の銭湯の廃業へと続き、あとに高層の建物がたち、まちが上にのびたとしても、横に広がることで生まれていたまちの面白さはおのずと消えざるを得ない。

その意味からも今回まち図鑑で取り上げている上野の銭湯「燕湯」は必見であり、「御徒町〜湯島エリア」はわたしのまち歩き趣味を満喫させてくれる面白さに満ちた場所でもある。

編集

公益社団法人 全日本不動産協会 東京都本部 広報委員会 一般社団法人 全国不動産協会 東京都本部 広報委員会
本嶋 重夫、山下 大七郎、葛西 充、小室 議右、吉田 誠、竹島 弘幸、須山 周、青木 チサ子

全日ラビー少額短期保険 代理店登録キャンペーン

全日ラビー少額短期保険の代理店に新規登録で

QUOカード 10,000円分 プレゼント!

〈対象：令和8年4月1日以降に新規登録が完了した先着500店〉

〔本キャンペーンに関するお問合せ先〕（一社）全国不動産協会東京都本部各支部事務局

「賃貸住宅入居者総合保険Ⅱ」を好評販売中

商品とサービスの特徴

- 窓ガラスの熱割れを免責なしで補償!! ※賃貸住宅のみ
- 室内孤独死の場合の清掃・修理・遺品整理費用を補償!! ※賃貸住宅のみ
※相続人不在時は大家さんからの直接請求も可能!!
- 家財の床上浸水も補償!! ※賃貸住宅入居者総合保険Ⅱのみ
- 賃貸借契約上の同居人は1契約で補償!! ※賃貸住宅入居者総合保険Ⅱのみ
- 保険料精算は都度口座振替（代理店手数料差し引き精算なので手数料受領が早い）!! 振替手数料不要!! 専用口座不要!!
- 申込書・領収証作成はお手持ちのパソコンを使って簡単操作!!
- 事故受付は専用コールセンターで全国どこでも24時間365日安心対応!!
- 水漏れ、玄関カギ開け、窓ガラス破損 24時間安心駆けつけサービス全国対応!!
- 幅広い補償の賃貸住宅用以外にはテナント事務所用の商品もご用意!!

※賃貸住宅用

代理店
手数料

45~55%

※テナント用

40%

TRAが全額出資して設立した少額短期保険会社が代理店を募集しています。全日会員の皆様にぜひ代理店登録をしていただけますよう、お願い申し上げます。詳しくは下記にお問合せください。



代理店登録についてのお問い合わせ

全日ラビー少額短期保険株式会社
千代田区平河町1-8-13 全日東京会館7階

☎ **03 (3261) 2201**

〔受付時間〕月～金曜日／10:00～17:00
(土日祝日・年末年始除く)

📱 <https://www.z-rabby.co.jp>

全日ラビー

検索

TRAからお知らせ

Web・電話でお申込み!

不動産取引に関する「ちょっとした疑問」、気軽にご相談いただけます!



日々の不動産取引業務の中で、「この契約内容、少し気になる…」「法律の解釈、これで合ってるかな?」そんな“ちょっとした”疑問や確認事項はありませんか?

そこでTRA東京都本部では、そうしたお悩みを気軽にご相談いただける「弁護士不動産相談サービス」をご用意しました。相談料は無料です。是非、ご利用ください。

※本サービスには利用規約がございます。ホームページよりご確認ください。

ホームページ
はこちらから



不動産東京

[Real Estate TOKYO]
2026年 夏号 (207号)

定価500円(本体価格454円)
会員については会費に購読料が含まれています。

編集協力 株式会社不動産経済研究所

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会 東京都本部
公益社団法人 不動産保証協会 東京都本部
一般社団法人 全国不動産協会 東京都本部 (TRA)

所在地(全日・TRA)

〒102-0093 千代田区平河町1-8-13 全日東京会館
TEL: 03-3261-1010

アクセス

東京メトロ 半蔵門線「2番」または「6番」出口より徒歩約1分
※最寄りの「1番」出口は施設工事のため2028年6月まで封鎖されております。

