



不動産東京

[Real Estate TOKYO]

全日会員の皆様におすすめていたします!! 取扱い代理店募集中!!

「賃貸住宅総合保険」・「テナント総合保険」を発売

※賃貸住宅用 手数料 **51%** ※テナント用 **41%**

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。



商品とサービスの特徴

- 当社は一般社団法人全国不動産協会（略称：TRA）全額出資の全日グループの少額短期保険会社です!!
- 賃貸住宅用とテナント用の幅広い補償の商品を用意!!
- 網入り窓ガラスの熱割れを免責なしで補償!! ※賃貸住宅のみ
- 孤独死の場合の清掃・修理費用を補償、自殺も補償!! ※賃貸住宅のみ
- 保険料精算は都度口座振替方式!! 代理店手数料差し引き精算なので手数料受領が早い!! 全国ほとんどの都銀、地銀、信金信組で対応可能（振替手数料無料）!!
- 建物構造や種類、地域に関係なく全国一律のお手頃な保険料!!
- 申込書・領収証作成事務はお手持ちのパソコンでOK!!
- 事故受付専用コールセンターで24時間専門スタッフが安心対応!!
- 事故後のスピーディーな保険金のお支払い!!
- 緊急時24時間安心駆け付けサービスが無料で付帯!!

代理店についてのお問合せ

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/9:30～17:30
土日祝日・年末年始除く

🌐 <http://z-rabby.co.jp/>

全日ラビー 検索

不動産東京 [Real Estate TOKYO] 2020年1月号

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。第三種郵便物認可

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 (TRA)

所在地 全日 〒102-0093 千代田区平河町1-8-13 全日東京会館
TEL. 03-3261-1010
TRA 〒102-0094 千代田区紀尾井町3-30 全日会館3階
TEL. 03-3222-3808

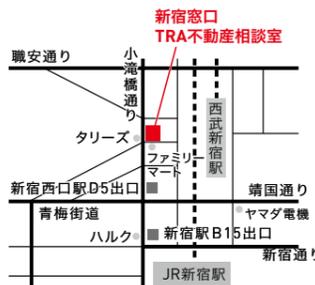
アクセス 地下鉄半蔵門線「半蔵門駅」1番出口 徒歩1分（全日東京会館）
地下鉄有楽町線「麹町駅」1番出口 徒歩5分（全日会館）



● 新宿窓口・TRA不動産相談室

所在地 〒160-0023
新宿区西新宿7-4-3 升本ビル1階・2階
新宿窓口 TEL. 03-5348-4541
相談室 TEL. 03-5338-0370

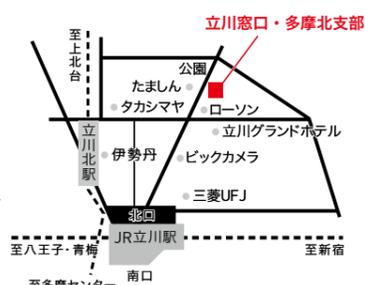
アクセス JR線「新宿駅」西口 徒歩6分
都営地下鉄大江戸線「新宿西口駅」D5出口 徒歩2分
東京メトロ丸ノ内線「新宿駅」B15出口 徒歩5分
西武新宿線「西武新宿駅」徒歩6分



● 立川窓口

所在地 〒190-0012
立川市曙町2-9-2 菊屋ビルディング2階
TEL. 042-528-0011

アクセス JR線「立川駅」北口より徒歩4分
多摩都市モノレール線「立川北駅」徒歩4分



Real Estate TOKYO

1

2020 No.188 January Real Estate TOKYO

CONTENTS

- 03 | 新年のご挨拶
- 04 | 2020年どうなる
日本経済と東京の不動産市場
日本経済と景気編
東京の不動産市場編
- 08 | 【シリーズ・変革に向かう不動産流通業】
住宅のサブスクリプションサービス
- 10 | 【この人に聞く】
リフォームをしながら家を住み継ぐ
暮らしを支えてくれるプロのアドバイス
渡辺 真理 氏
- 12 | 【区市長が語るわがまち】
第42回 中央区の巻
持続可能性の高いまちづくり
歴史と文化を受け継ぎながら
成長し続けるまちを目指す
山本 泰人 区長
- 14 | 知っておきたい世界の“住まい文化”
第2回 北イタリア 編
- 16 | 実務に活かす！最新判決動向
川上 俊宏 川上法律事務所 弁護士
- 18 | 不動産テック入門講座
谷山 智彦 ビットリアルティ株式会社 取締役/株式会社野村総合研究所 上級研究員
- 19 | TRA 不動産相談室の事例から
井上雅弘 銀座誠和法律事務所 弁護士
- 20 | 本部・支部だより
- 23 | 東京都からのお知らせ

COVER PHOTO
「浅草 仲見世通り」



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

中村 裕昌

令 和初の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。

会員の皆様におかれましては、日頃より協会運営に多くのご支援、ご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年は、九州北部豪雨や台風15号・19号による風水害など、多くの災害が全国各地で発生しました。改めて被害に遭われた方々に心からお見舞いを申しあげるとともに、被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

当本部では都内の住宅の浸水被害に関し東京都の賃貸型応急住宅の供与に協力するとともに、このような甚大な災害を防ぐため、国土

交通省や東京都と連携し、会員の皆様へ住民等が水害リスクを把握できるようハザードマップを活用した情報提供の協力を研修会等でお願ひしているところです。

これまで宅地建物取引業法の改正、並びに住宅セーフティネット法や民泊新法の施行が続くなど、不動産取引に関する制度等の専門化・高度化が進んでおります。また、本年の4月には民法改正により「瑕疵担保責任」に代わり「契約不適合責任」という概念が導入されるなど、不動産取引に係る重要な見直しが行われ新たな対応が求められております。

全日では、これらの様々な課題等の解決に資する法定研修会や全日ステップアップトレーニング等の研修を通じ、迅速かつ最新の情報提供、並びに取引士としてのさらなる資質の向上や次世代の不動産業界を担う会員の育成の強化を行うとともに、これらを通じて消費者利益の保護にも貢献してまいります。

さらに、既存住宅流通市場の活性化を図るため、昨年度、全日が不動産流通団体として初めて事業者団体登録を受け運用を開始した「安心R住宅」制度の適切な対応や普及に努め、また、引き続き新しい情報通

信技術等を活用した「ラビネット会員支援システム」において、民法改正に対応したクラウド版契約書作成システム等を提供するなど、会員の利便性の向上や業務支援の強化を推進してまいります。

いよいよオリンピック・パラリンピック競技大会開催の年を迎え、「本店会員数1万社」の目標を達成し、引き続き会員の増強と財政基盤の安定に努めるとともに、東京都をはじめ関係行政機関との連携をさらに深め、さらにはわが国内外の政治経済・社会情勢の不透明な動向と業界の先行きをしっかりと見据えつつ当本部の運営にあたってまいります。

また、本年4月のTRAの全国展開を控え、新規開業の方が当協会をお選びいただけるよう、そして、会員の皆様が全日・保証の会員であることを誇りに思い十分なメリットが享受できるよう、全日・保証、そしてTRAが一体となって、より一層の会員支援に取り組んでまいります。会員の皆様には引き続きご支援、ご協力を賜りますよう何卒よろしくお願ひ申し上げます。

最後になりましたが、本年も皆様のご健勝と事業のさらなるご繁栄を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶



東京都住宅政策本部長
榎本 雅人

新 春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

全日本不動産協会・不動産保証協会東京都本部及び全国不動産協会会員の皆様方には、日頃より東京都の住宅行政に格別のご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

今年はいよいよ東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会が開催されます。大会を成功に導くため、準備や運営に万全を期すことは重要ですが、都としてはその先を見据えて東京の発展に繋げるため、昨年末に発表された都の長期的なビジョンも踏まえ、時代の変化を見据え、取るべき戦略を主体的に構築し、新たな施策に積極果

敢に邁進してまいります。
昨年を振り返りますと、台風19号など全国で記録的な豪雨に見舞われ、都内でも住宅の浸水被害等が発生しました。都は、被災された方に対し、都営住宅の提供や住宅の応急修理への支援等を実施しましたが、大規模地震災害や近年の激甚化する風水害への備えは益々重要になってきています。今後とも、災害応急対策など貴協会との連携を深めながら、災害時における安全な居住の継続に向けて一層取り組んでまいります。

また、昨年3月には、老朽マンション対策としては都道府県で初となる、マンションの適正な管理の促進に関する条例を制定しました。本年4月には、条例に基づく管理状況届出制度を開始し、管理組合から届け出て頂いたマンションの実態に応じて、適正な管理から円滑な再生まで切れ目ない支援を展開してまいります。

都内の空き家率は、約10.6%と全国比較では低い割合ですが、空き家数は約81万戸あり、都としても空き家対策は重要な課題です。今後とも、区市町村が行う地域のエリアリノベーションの促進や、住宅リフォームの魅力発信など、対策を着実に進

めてまいります。
高齢者や障害者、子育て世帯等の住宅確保要配慮者への居住支援に関しては、昨年は新たに5区2市で居住支援協議会が設立され、居住支援法人も10団体が指定されるなど支援の担い手が一層拡大しました。引き続き、皆様のご協力もいただきながら、こうした方々への入居を拒まないセーフティネット住宅への登録促進も含め、支援の充実に努めてまいります。

不動産取引に関しては、本年4月の改正民法施行に当たり、『賃貸住宅トラブル防止ガイドライン』等も活用し、更なる普及啓発に努めてまいります。

こうした施策を着実に推進し、都の住宅政策の基本方針「豊かな住生活の実現と持続」を目指してまいります。貴協会の皆様には、適正な不動産取引の推進など民間住宅施策全般について、日頃よりご支援を頂いているところですが、本年もより一層のご理解・ご協力を賜りますようお願いいたします。

結びに、貴協会の益々のご発展と会員の皆様のご健勝、ご繁栄を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

日本経済と景気 編

1月恒例の、第一生命経済研究所の永濱利廣氏による今年の日本経済と景気の予測。去年は、「消費増税」「五輪特需」「米国経済」をキーワードとして挙げていただきました。今年も例年通り、3つのキーワードを挙げていただき、2020年の日本経済と景気の行方について予想していただきました。

KEY WORDS & POINT

1 東京五輪

東京五輪が夏に開催される。今年は前半を中心にキャッシュレスのポイント還元終了に伴う駆け込み需要も相まって、夏にかけてテレビの買い替え需要も伸びる。

東京五輪の消費特需が顕在化

今年の国内最大イベントは、東京五輪でしょう。既に建設特需は昨年中にピークアウトしている可能性が高いですが、昨年のラグビーW杯でも開催期間中に内外の観光客の増加により、組織委員会が当初想定していた4,300億円を上回る経済効果が発生した可能性があります。今年の東京五輪の開催時期は8月となりますので、他の外部環境にもよりますが、夏場にかけて東京五輪関連の消費特需が盛り上がる可能性が高いでしょう。特に、五輪特需としてテレビの買い替えサイクルに伴う需要

効果も大きいと思います。内閣府の消費動向調査（2019年3月）によれば、テレビの平均使用年数は9.7年となっています。テレビの販売は昨年10月の消費税率引き上げ前に駆け込み需要で少し盛り上がりましたが、さらに前に遡ると、2009年度～2010年度にかけてはそれ以上に販売が盛り上がりました。背景には、リーマンショック後の景気悪化を受けて、麻生政権下で家電エコポイント政策が打ち出されたことがあります。これで自動車やエコポイントの対象となったテレビ、冷蔵庫、エアコ

ンの駆け込み需要が発生しており、2020年はそこから10年を経過していることに加え、一昨年末から4K・8K放送が始まっていること等もあり、その時に販売された家電の買い替え需要が期待されます。特にテレビに関しては、2011年7月の地デジ化に向けて多くの世帯で買い替えが進みまされたので、買い替え需要はかなりあることが期待されます。今年6月にキャッシュレス決済のポイント還元の終了が控えていることも、買い替え需要の顕在化を後押しする可能性があるでしょう。

KEY WORDS & POINT

2 家計負担増

消費増税に伴う時限措置が段階的に終了する1年となる。加えて今年は給与所得控除見直しによる増税の一方で大学無償化の負担減が実施される予定となっている。

家計の負担状況 目まぐるしく変わる

今年の消費を占う上では、家計の負担増も大きなカギを握っているでしょう。昨年10月に引き上げられた消費増税については、軽減税率の負担軽減を加味しても、2019年対比で3.5兆円の家計負担増となります。しかし一方で、年金生活者に対する支援給付金により2019年対比で0.4兆円の負担軽減となります。また、消費増税の使い道として増収分の一部が昨年10月から幼児・保育無償化に充当されており、今年4月から大学無償化へも充当されることになっていま

す。このことから、子育て世帯を中心に2019年対比で1.2兆円の負担軽減になると計算されます。ただし、消費増税に伴う負担軽減の時限措置の多くが今年期限を迎えることにも注意が必要でしょう。例えば、プレミアム付き商品券と次世代住宅ポイントが今年3月までで終了することになります。また、キャッシュレスポイント還元も今年6月末に終了の予定です。さらに、自動車税環境性能割軽減も今年9月末で終了します。さらに、年明けから給与所得

控除の見直しや、10月にたばこ増税といった負担増が予定されています。このため、こうした税制改革が今年の家計に及ぼす影響を試算すると、トータルで昨年に比べて年間1.6兆円の家計負担増となります。なお、企業経営者への影響としても、消費税の仕入税額計算などの特例の適用期限が2020年9月末となっています。このため、昨年に引き続き、消費の現場では混乱が生じ、中小の小売業等では廃業が増加することが予想されます。

永濱 利廣 Toshihiro Nagahama

第一生命経済研究所 経済調査部 首席エコノミスト

1995年早稲田大学理工学部卒業後、第一生命保険(相) 入社。1998年日本経済研究センター出向、2000年より第一生命経済研究所経済調査部、2016年より現職。跡見学園女子大学非常勤講師、あしぎん総合研究所客員研究員等を兼務。



KEY WORDS & POINT

3 米大統領選

トランプ大統領が再選に向けて経済重視の政策をとるだろう。しかし、民主党候補者が社会的な政策を打ち出しており、それを警戒したマーケットのネガティブな反応には注意が必要。

米大統領選の不確実性が日本経済に逆風

11月に控える米大統領選挙に対する不確実性も、日本経済に大きく影響を及ぼすでしょう。前回の大統領選のように、世論調査の信頼性が低下すれば、市場関係者は積極的なポジションを取りにくくなり、株安等を通じて米国経済に悪影響を及ぼす可能性があります。逆に、1998年のLTCMショック以降のように、マーケットの混乱によりFRBが金融緩和をやりすぎてしまうようなことになれば、米国経済のバブル生成とその崩壊を余儀なくされる可能性もあるでしょう。

なかでも最大の注目点は、トラ

ンプ大統領と民主党候補者の経済政策です。トランプ大統領の経済政策の特徴を勘案すれば、更なる拡張的な財政政策への期待と保護主義的な通商政策の懸念が残ります。

一方、民主党候補者の一人であるバイデン前副大統領はトランプ政権の保護主義を批判しており、通商面で不透明感が少ないと見られています。また、企業に対する規制に対しても前向きでない点が、金融市場にとってポジティブでしょう。しかし、同じ民主党候補者のウォーレン上院議員は、反自由貿易主義で企業や高所得者への増税、企業

への規制強化を打ち出していますので、民主党候補者が誰になるのかも金融市場の大きな焦点となります。

日本経済への影響としては、ウォーレン上院議員が勝ち上がり、米国経済が大きく落ち込むことになれば、日本の経済成長率もかなり押し下げられることになるでしょう。また、トランプ大統領が再選を果たしたとしても、次の再選はないわけですから、経済そっちのけで米中通商摩擦が激化することになれば、円高・株安を通じて日本経済にも悪影響が波及する可能性があります。

2020年の住宅・不動産マーケット

2019年は不動産株価指数、東証REIT指数とも堅調に推移してきました。この背景には、昨年の夏ごろまで長期金利が低下トレンドにあったことに加えて、不安定な株式市場でリスクを取りにくい投資家が積極的な買いを入れてきたこと等があると推察されます。

特に、FRBが昨年7～10月のFOMC（連邦公開市場委員会）で、立て続けに利下げに踏み切るとともに、ECB（欧州中央銀行）も9月に緩和にかじを切ったことも、住宅や不動産市場にポジティブに作用しました。しかし、すでにFRBは昨年10月に利下げを打ち止め、様子見の状況に転じています。このため、米中貿易協議の進展次第では、世界の長期金利が更なる上昇を試す可能性もあることには注意が必要でしょう。また、日銀も昨年10月の金融政策決定会合でフォワードガイダンスを強化しましたが、その後の長期金利の上昇を放置しています。

今年の相場環境については、トランプ大統領が再選を目指すべく、経済重視に政策がシフトすることが予想されます。また、日本でも東京五輪特需が期待されることに加えて、中国が2010年比でGDPを倍増する目標期限年でもあります。このため、リスクオン気味に推移するとの見方が強まれば、世界の更なる長期金利上昇を通じて、不動産・REIT市況の下押し圧力となる可能性があることには注意が必要です。

ただし、年後半以降はこれらの重要イベント効果が剥落することが意識されるでしょう。特に米国では、大統領次第で米中の覇権争いが再び激化することが懸念され、任期満了に近づく安倍首相が経済政策後回しで憲法改正に邁進するリスクも警戒されることからすれば、年後半はリスクオフに伴う長期金利の低下が不動産・REIT市場を支える展開になるかもしれません。

分譲マンション・建売住宅、オフィス、既存住宅、J-REITの各専門家に、2020年の東京の不動産市場の見通しについて伺いました。

KEY WORD

大型再開発マンションが市況のリード役 価格高騰による需要減少が明らかに

不動産経済研究所
取締役特別顧問
角田 勝司氏



分譲マンション・建売住宅市場

新築マンション市場は都区部で大型再開発物件、郊外部ではターミナル駅近物件が市況のリード役となる。都心部では白金、高輪、三番町、市谷、千駄ヶ谷、目黒、田町、芝浦、戸越などで超高層マンションを含んだ大規模マンション建設が計画されており、プレ広告が年初から一斉に展開されている。分譲価格の中心は坪300万円から600万円、最上階は1,000万円を超える強気な設定となる見込みだ。都心部のマンション価格は2015年から上がり続けており、港区、渋谷区の平均価格は昨年1億円を超えた。また板橋、綾瀬、船堀、

亀戸、亀有、豊洲などでも複合再開発型物件が増えている。郊外部でも駅近物件が多数計画されており、大手業者による新築マンション建設意欲は衰えていない。しかし大幅な価格上昇は実需の減少につながっており、販売期間は長期化し、大型物件の売れ残りも目立ってきている。新築マンションの実需離れに伴って中古マンション売買が増えている。昨年の取引戸数は新築販売戸数を4割ほど上回る4万戸台となっている。ただし、中古マンション価格も新築価格に影響されて都心部では大幅に値上がりし、流通戸数は減少して

いく見通し。

建売住宅は駅近住宅地の地価が大幅に上昇していることにより、再び用地取得難による供給減少が続く見込みだ。駅近建売は販売価格が近隣の新築マンション価格よりも低いため順調に売れていたが、徐々に最寄り駅から離れてきたことから供給減、販売率の低下が見られそう。

新築マンション、中古マンション、建売住宅とも実需は30代後半から40代前半が中心で共働き世帯が多いのが特徴だ。このため住宅規模のコンパクト化がさらに進むことになる。

KEY WORD

日米で重要イベント 結果次第で調整局面入りも

ニッセイ基礎研究所
金融研究部 上席研究員
岩佐 浩人氏



J-REIT市場

昨年のJ-REIT市場は2年連続での上昇となった。世界景気の減速懸念などから各国中央銀行が金融緩和に転じるなか、業績の安定性と3%台の分配金利回りが評価されて国内外から資金が流入。東証REIT指数は2,000ポイントの大台を突破しリーマンショック後の最高値を更新した。また、3社の新規上場と1.4兆円の不動産取得により銘柄数は64社・運用資産額は21兆円に拡大した。今年、引き続き米中貿易摩擦の行方が注目される

なか、国内では東京五輪、米国では大統領選挙に関心が集まる。まず、国内景気は夏の五輪開催に向けて需要が拡大するがその後は停滞色が強まる見通しで、2020年度の実質GDP成長率を0.7%と予想する。また、東京オフィス市場では2012年以来となるオフィスの大量供給を迎える。テナントリーシングは順調に進捗しており需給バランスが大きく崩れることはないものの、景気鈍化や2次空室の影響などから賃料が下落に転じるリスク

がある。また、海外では11月に米大統領選を控える。対中政策を中心に政策論争が激しさを増すことが予想され、投資マインドが悪化する局面もありそう。J-REIT市場は昨年来の価格上昇によって割安感が解消され、ボラティリティも高まりつつある。重要イベントの結果次第では、投資家のリスク回避姿勢が強まり調整局面入りする可能性に留意したい。

KEY WORD

再販リノベ市場が岐路に 今後はデザインと住宅性能が勝負!?

リクルート住まいカンパニー
SUUMO編集長
池本 洋一氏



既存住宅市場

マンションの買取再販市場は踊り場に来ている。熾烈な買取価格争いが繰り広げられている一方で、都心部の超一等地以外、長年の価格上昇に実需がついて来ず、販売期間の長期化、一部価格調整が始まった。市場変化は賃貸にも表れている。昨年の1~3月の東京は想定より退去が少なく入居率が高まった。買うべきタイミングに差し掛かった層が高騰化したマーケットの中で、購入を見送ったからと推測する。

そんなマンション市況に対し、戸建ての買取再販市場はどうか？こちらは可能性を感じる1年となった。マンションが内装変更だけで済むケースが多いのに対し、

戸建ては性能改善、外壁屋根修繕までかかる。新築が安く簡易に建てられる日本では、性能追及すると事業性が厳しいとみる声が多い。そんななかで徹底的に内装・設備コストを落としながらも耐震・断熱をしっかりと行う会社や、新築同等以上の性能にリノベし、新築以上の価格で販売する買取再販戸建てが元気だ。

この性能重視には面白い背景、調査がある。最近賃貸に引っ越した人に、住んでいた実家と新しく住み替えた賃貸とどちらが「断熱性」「遮音性」に優れると感じるか？を聞いた。すると今の40代の多くは住み替えた賃貸と答えた一方、10~20代は賃貸との回答は皆

無に等しく実家の圧勝だった。なぜ年代によって異なるのか？これは2000年に始まった「住宅性能評価制度」の影響と推測する。2000年以降、新築分譲・注文住宅は性能評価書を活用し住宅性能を上げてきた。ところが賃貸は性能向上しても家賃アップが難しいと判断され見送ってきた。このツケが回ってきた。持ち家実家で高い性能を体感してきた「性能体感キッズ」が今、20代になってきた。

我々ポータルサイト事業者では光熱費を表示する議論を始めている。性能が価格や家賃に反映されるマーケットに近づける1年としたい。

KEY WORD

オフィス需要と拡大する テレワークに注目

ザイマックス不動産総合研究所
代表取締役社長
中山 善夫氏



オフィス市場

オフィス市況の需給ギャップを示す東京の空室率はここ数年下がりが続き、今や1%を切る驚異的な水準となっており、緩やかな賃料上昇も続いている。この背景には、比較的穏やかな新規供給と企業の旺盛なオフィス需要がある。情報通信業などを筆頭に企業は採用を増やしており、その結果、現在のオフィスが手狭になり、オフィス移転や拡張といったニーズが生まれてきている。

しかし、最近では移転・拡張したくても場所がないので難しく、一方で人が増え続けるので手狭感が高まり、一人当たりのオフィス

面積も小さくなってきているのが実状だ。今後ともオフィス需要が強いまかどうかは、企業業績や人手不足の状況によるので、国内外のマクロ要因や景気動向に注視する必要がある。特に2020年はオリンピック・パラリンピックの年でもあり、政府は大会期間中の都心部の交通混雑緩和のために呼び掛けている「テレワーク」に注目したい。今や当たり前となっている長時間通勤はワーカーの大きなストレスとなっており、プライベートの満足度や生産性を下げるものである。

このようななか、企業の働き方

改革の進捗もここ1年大きく進展しており、シェアオフィスなどを利用するテレワークの導入も倍増しているし、シェアオフィス事業者の数も増えている。今後は本社などのメインのオフィスがなくなることにはないが、これに加えて、自宅や訪問先の近くのオフィスで働ける柔軟な働き方が拡大していくことは確実だ。新規供給については、2020年は東京都心部で比較的多くのオフィスが供給されるが、需要の強さからすると比較的早期に吸収され、市場全体の空室率を押し上げるような波乱要因にはならないであろう。

住宅のサブスクリプションサービス

音楽の聴き放題のような、月額料金を支払うと一定期間のモノやサービスの利用権を得る「サブスクリプションサービス」が、住宅にも広まりつつあります。好きな場所を気軽に移動しながら生活や仕事がしたいというニーズが若年層を中心に高まる一方で全国各地に空き家が増加している背景もあり、事業拡大の追い風になっています。仕組みを紹介するとともに宅建業者との関係を探りました。

インターネットでシェア多様化 定額で使いたいときに使える サブスクが普及

サブスクリプションという言葉にはもともと予約金や会費といった意味があり、雑誌の定期購読のように、決まった代金を月ごとや年ごとに前もって支払うことで継続してサービスを受け取るものが挙げられます。雑誌の定期購読であれば古くから定着しているサービスですが、ここに来てサブスクリプションという呼び方でサービスが広まってきたのは、インターネットや通信技術の発展とシェアリングエコノミーの普及が絡み合い、月額料金を支払えばモノやサービスが使い放題になるサービスに変容してきたからです。

インターネット上のクラウドやプラットフォームでデータを共有すれば、映画や音楽などをパソコンやスマートフォンで必要な時に活用できる環境が整ってきました。モノを持たなくても必要な時に使えばいいという考えが広まり、自動車や衣服のほか会議室などの空間、育児や家事などのノウハウを共有するシェアリングエコノミーもサービスが多様化してきています。インターネットはサービ

スを利用したい人と提供したい人を世界中でつなげる機会をもたらす、シェアリングエコノミーの普及にもつながっています。雑誌のような品物を提供して終わりだった“定期購読”から、利用者のニーズを満たすための手段を幅広く提供する“サブスクリプション”に様変わりしてきたのです。経済状況の変化から、30代以下の世代を中心に所有にこだわらず利用できればよいと考える価値観が現れてきたことも、こうしたサービスを受け入れる土壌になっています。

サブスクリプションの具体例を挙げると、音楽では、月額980円を支払えば古今東西の5000万曲がいつでも聞けるサービスを提供している会社があります。SNSで楽曲をシェアできるようにしたり、インターネットを介して楽曲を購入したアーティストのコンサートにも簡単に申し込めるサービスにも取り組み、利用者の継続的な使用を喚起しています。自動車のサービスは、大手自動車メーカーが参入するなど複数のサービスが展開されています。月額数万円を支払えば、自動車税や任意保険、定期的なメンテナンスなどの費用をその都度支払わずに自動車を使い放題になるのが基本で、レンタ

カーのように全国どこでも乗れる仕組みや、カーリースのように定額を支払うことで希望する新車に乗れる仕組みなどが展開されています。

このほかにも、月額料金を支払い、スマートフォンで撮影した肌の状態などを登録すると、気象状況や体調をアプリが考慮して適切なスキンケアを行うサービスや、月額料金を支払えばクリーニングしたいときにインターネットでいつでも注文でき、自宅にのみだけで衣服が引き取られ完成品が配送されるサービスなど、多様化が進んでいます。

住宅のサブスクは初期費用不要 違う物件への移動の便利さも 人気に

そして、住宅でもサブスクリプションのサービスが目につくようになりました。敷金・礼金や仲介手数料がかからず、水道光熱費やWi-Fiの使用料も不要、家具も設置されている住居に月額料金を支払えば利用できるという形が主流になっています。物件はオーナーとサブリース契約を結んだ上で提供することが多く、一人暮らし用のワンルームのほか、戸建て、シェ

アハウスなど、事業者によって多様なタイプが提供されています。都市部の物件が中心ですが、事業者によっては地方の空き家をシェアすることで人を呼び込み、地域の活性化や空き家の解消につながっているケースもあります。

ある事業者は、スマートフォンで物件の情報を確認し、予約や契約、支払いをそのまま30分で済ませることができるようにしています。サブスクリプションは、頭金や初期費用などの支払いに高額をつぎ込む必要がないのがひとつの特徴で、住宅での利用者からすれば住み心地や周辺環境などで何らかの不満があれば違う物件に移ればいいという考えで利用する人も多そうです。サービスを提供する側とすれば、物件の数や立地するエリアを増やしてすぐに物件を変えられる状況を用意し、内見の手間を省けるようにすることも重要です。また、スマートフォンに

よる契約やキャッシュレス決済による手続きの簡素化や迅速化を進めるなど、サービスを充実させて長い期間継続的に利用してもらい、収益につなげています。また、交通機関や家事代行事業者などと連携し、物件の利用や移動の利便性を高めようとする動きもみられます。

3年後には8000億円市場 宅建業者でも連携の余地あり

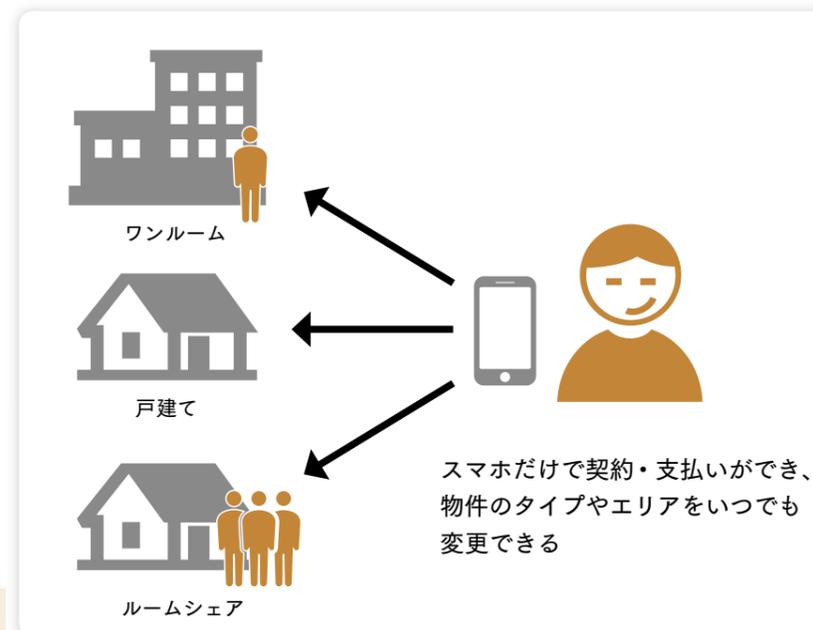
住宅のサブスクリプションサービスは、都市部、地方部に関わらず増加している空き家を活用しているケースもあり、空き家解消のヒントになり得るかもしれません。これまでの住宅流通に乗りにくかった物件が新たな形で流通し、活用される可能性もあります。事業者によっては地域の実情に詳しい宅建業者と連携して物件の確保

や地域の活性化に取り組むことも見込まれ、宅建業者としてもサブスクリプションの事業者がビジネス拡大のパートナーとなるなど、関与する余地は大きいといえるでしょう。

国としても住宅に関するサブスクリプションやシェアリングエコノミーについての関心を高めています。ただ、住宅の場合、隣の住宅や住戸に住む人がすぐ変わり誰かわからないことを不安視する人も存在します。実際、多くは賃貸住宅でサービスが提供され、分譲マンションでの実施は住民との合意形成などで現状では難しいとみる声もあります。事業者でも1棟ごと賃借して活用したり、会員だけが利用できるサービスであることをアピールし、利用の安全性を強調する取り組みを行っています。国では、地域と事業者をつなぐ中間組織のような存在の必要性が今後の論点になるのではとみている。

ある民間調査会社では、サブスクリプション全体の国内市場規模は2018年度の5627億円から、2023年度末には8623億円まで成長すると予測しています。その要因として、サブスクリプションのためにインターネットを利用した際の閲覧・購入データが顧客の潜在需要を掘り起こし、新たな消費を生んでいくと分析しました。少子高齢化が進展する中では顧客をいかに囲い込めるかが重要になるとみられ、サブスクリプションの動向を観察することは今後の事業を展開する上でも必要になるでしょう。

住宅のサブスクリプションのイメージ



リフォームをしながら家を住み継ぐ暮らしを支えてくれるプロのアドバイス

東京オリンピック・パラリンピックが開催される今年、日本にとって、また不動産業界にとっても節目となる1年が始まります。祖父の代からの住まいを住み継ぎながら、母親の介護生活をしているアナウンサーの渡辺真理さんにお話をうかがいました。家族、ご近所のコミュニティ、そしてプロである不動産業者と良い関係をつくるヒントを聞きました。

木造平屋の日本家屋を リフォーム

今も、自分が生まれ育った家に住んでいます。祖父が建てた木造の日本家屋で、築60年くらいでしょうか。小津安二郎監督の映画に出てきそうな昭和の建物です。私は、父が41歳、母が35歳の時に生まれた一人娘です。歳を重ねていく両親にとって出来るだけ負担の少ない車庫にしたかったのが、リフォームを思い立ったきっかけでした。

玄関前には木の門があって、その佇まいに祖父の思い出を感じながらも年月を経て万が一、前の道を通る方に倒れかかったらという心配もありました。そんな時、車庫をリフォームしてくれた大工さんが、「昔の建築はいいね。こんな太い梁を使った家はもう見ないから、建て替えを考えるなら壊さないで2階を乗せて増築しなさいね」とアドバイスをくださったんです。私が41歳で結婚した時、父はすでに療養生活に入っていて、母は父に付き添いながら暮らしていました。夫が両親に会った時、会話はできなくなっていた父は彼を見つめ、母も一目で信頼して安心したようでした。二人で一緒に四人の親を見ていこうと言ってきていた夫は、まず私の親と一緒に住もうと提案してくれました。両親が療養する環境を妨げず、どうやって2階を乗せようか相談しながら、

結婚の翌年、増築が完成しました。業者の方々が父と母を気遣いながら進めてくださったことが何よりも有難く、感謝しています。現在、父は他界しましたが、母が1階に、私たち夫婦は2階で生活しています。

ゆるやかに繋がっている ことが心の支え

その後、母も一人でやれたことをだんだんと手放す時期に差し掛かりました。でも「しっかりしなきゃ」という意識が強いのでしょうか。買い物に出たらつまづいたりする母に、心配のあまり「お願いだからやめて」と懇願したり、時には「やめてって言ったのに」と声を荒げてしまったり。そんな摩擦の中に来てくれた夫に母はびっくりするほど素直で、彼の言うことなら聞いてくれる様子を見てると、

住む人の立場に立って
プロの目線からアドバイスしてもらえるのは、
心強いです

渡辺 真理 氏 Mari Watanabe

1967年、横浜市生まれ。1990年にTBSテレビに入社。朝のワイドショー「モーニングEye」などを務め、TBSを代表するアナウンサーとして活躍。98年のフリー転向後は「ニュースステーション」、「最終警告!たけしの本当は怖い家庭の医学」などを歴任。現在は、TVやラジオ、執筆などを中心に幅広く活躍。



家族になったことを実感します。

両隣やご近所も50年来、ほぼ変わっていないんです。小学校と一緒に通学した2つ年上の隣のお姉さんも、今や大学生と中校生のお母さん。旅先のお土産や母の飲みやすいジュースをいただいたり、祖父の代からの変わらないお付き合いが心強くて、うれしいです。

そして、5年前に夫の両親も故郷の神戸から私たちの自宅に近いマンションに越してきました。私が卒園した幼稚園の小さな教会に連れ立って通うなど、地域にも馴染んでくれましたが、残念ながら1年半前に義父は他界しました。一人になった義母がどんな暮らしをしたいのか、なんとなく聞いていくと、このまま義父と暮らしたマンションにいたいという気持ちが伝わってきました。個人にとって何が幸せなのか、答えは百者百様です。家族の中で煮詰まらないように相談しながら、うちには犬も猫もいるので、それぞれ身体の融通がきかなくなってきたり、病気をしたタイミングで焦らず考えていこうと思っています。夫と私、2人の母、そしてご近所とも無理ない距離感を大切に、ゆるやかに繋がっていることが暮らしの、そして心の支えになっています。

心強い不動産業者との 出会い

義父母のマンションを自宅近くで

探す時にすばらしい不動産業者さんにお世話になりました。最初はインターネットで検索しながら探していて、気になる部屋があったので不動産事業所をたずねました。対応してくださった方が親切で、物件の細かな情報やフットワークの軽いリフォーム業者さんまで紹介してもらった後、神戸の住まいを手放す際にも的確なアドバイスをいただきました。そのリフォーム業者さんには、折々必要になる義母のマンションのリフォームについて今でも相談しています。住む人の立場に立ってプロの目線からアドバイスしてもらえるのは、心強いです。お客様に直接向き合う仕事の心構えや気遣いを業種は違ってもサービス業として、その不動産業者さんから学ぶところがたくさんあり、勉強になりました。

今、介護を担われている方は行政や介護事業者だけでなく、住まいのプロとして不動産業者さんに相談してみるのも有効だと思います。高齢化社会を迎え、在宅介護にまつわるニーズは増えてくるので、プロの経験やアイデアを聞きながら、ご自身やご家族の考えをまとめていくのも良いのではと感じています。

五輪開催は東京が有機的に 変わるターニングポイント

そもそも私はすごく家が好きです。自分の居場所で、羽を休められる場所。巣であって、時にじっともることもできる藪みたいなどころ。外で嫌なことにぶつかっても、家に持ち帰って少し休んで振り返ると、自分自身が必要以上にネガティブになっていたり、考える幅が狭まっていることに気づいたり。よく食べて、よく眠って、祖父母や親の思い出とともに家族と過ごせる家は、私にとってどこよりも大事な場所です。

2020年の東京オリンピック・パラリンピックは、日本にとっても不動産業界にとっても一つの節目となるはずです。日本という国、東京という街、一人一人の住まいがこれから先、どうやって環境や自然と調和しながら幸せに過ごしていけるか。前回、東京オリンピックを開催した高度成長期とはまた違った新しい住まいのあり方を探りつつ、それを包む東京という街も有機的に変わっていくターニングポイントになるのではと感じています。より良い将来が拓けるよう、期待しています。



区市長が語る

わがまち

中央区長 山本 泰人 区長

持続可能性の高いまちづくり 歴史と文化を受け継ぎながら 成長し続けるまちを目指す

中央区の魅力について 教えてください

中央区は1603年の開府以来、まちの区画整理が定められながら、商人のまち、職人のまちなどの根幹が整備されたところに源流を發しています。水道のない時代に神田上水や玉川上水を通して市民生活に水をもたらした、その象徴が日本橋であり、日本橋こそ大東京のルーツと言えます。東京の源流が中央区にあるという誇りを忘れず、その歴史を世界中に伝える義務が中央区にはあります。商業、工業、通信、印刷、学校など明治維新以降の日本を支えた文明・文化の多くが中央区から始まっており、日本の近代史の根幹を背負ってきたのも中央区なのです。世界に誇れる伝統・

文化、そして最先端の魅力を持つまち、これが中央区の一番の魅力です。

どのようなまちを 目指しているのでしょうか

高度成長期には石油エネルギーを活用して、日本は経済大国に成長しました。そのトレンドは今後も継続する必要がありますが、それを支えるエネルギー構成や環境づくりについて考え直すことが今の時代の使命だと思っています。中央区はそのトップランナーとして、経済の成長は育みながらも、それを取り巻く環境や周辺のエネルギー関連について自然エネルギーや緑化を進めるなど都心でできる最大限持続可能性のあるまちづくりに向けて政策等を進めていき

たいと考えます。屋上緑化や太陽光パネルも技術革新で金額的に導入のハードルが下がっているため、環境負荷の低いまちづくりが進めやすくなっています。建築物の建て替えや開発を進める際に、環境負荷を可能な限り低減するよう指導・誘導していきます。かなり先の話で夢物語に近いかもしれませんが、中央区のあちこちに緑や水をふんだんに配し、上空から眺めたときに「中央区の環境は素晴らしいね」と言われるような区にしていきたいと思っています。

また、中央区は水面比率がかなり高い区で、これは徳川幕府のレガシーの一つでもあります。例えば、隅田川沿いの景観を活かしつつ、船が着岸できるように改修し、羽田空港から築地や晴海を経由して日本橋までつなげるルートはどうでしょうか。通勤手段にも観光ルートにもなり得る。防災時の物資輸送やエネルギー供給にも利用すれば水運の活用はプラスの面がかなり大きいと思います。自動車や自転車、徒歩と共生した今ある交通を補う水運の復活も今後考えたいと思っています。

築地川のアmenity整備構想に ついて教えてください

首都高速道路都心環状線の築地川区間において、緑が豊かで、区民の快適で多様なライフスタイルを支える次代に相応しい都市空間の創出を目指し2019年9月に公表しました。この構想実現にはさまざまな課題があります。首都高中央環状線は日本経済の重要な役割を担っていますので、その交通機能は阻害せず、渋滞を発生させない工夫が求められます。関係機関とともに検討を進め、将来的には区民の憩いの場を提供できるようにしたいと考えています。



今年に迫った東京オリンピック・パラリンピックに向けた取り組みについて教えてください

浜町の総合スポーツセンターが3×3 バasketボールの公式練習会場に選ばれました。また、オーストラリアパラリンピック委員会が中央区立晴海中学校の一部を拠点として使用する覚書を昨年4月に締結しており、期間中は児童・生徒や地域との交流機会を積極的に創出していく予定です。オリンピックのマラソンが札幌開催となったことは残念ですが、パラリンピックマラソンは東京で実施される予定でありますので、沿道の応援を盛り上げたいと思っています。さらに、区民の提案で、折り鶴を外国人にお土産として渡そうという活動が進ん

水辺という快適性を 存分に享受できる中央区、 将来的には航路整備も

山本 泰人 Taiko Yamamoto

1971年第一勧業銀行入行、1974年株式会社山本海苔店入社、1992年同代表取締役副社長就任、2010年11月東京商工会議所常議員就任、2019年4月中央区長就任。趣味 剣道、ゴルフ、音楽、俳句



でいます。すでに10万羽以上が集まり、来日外国人と交流を図ろうという気運はかなり高まっています。

晴海選手村のポテンシャルは

都心に近い場所ですので、佃のリバーシティ同様、外国人の購入希望者も多く売れ行きは好調と聞いています。晴海は、日本の経済活動を担う多くの人々が住むまちとして発展していくと考えています。ただ、交通ネットワークの利便性向上という課題もありますので、BRTの運行や地下鉄の誘致に全力を注いでいます。また、防災については、AP+6.5mに盛り土をしていますので、高波などに対しては十分に安全です。むしろ、水辺に近いポテン



日本橋

シャルを活かし快適性の高いまちづくりを進めていきたいと考えています。

中央区のマンション化率は 約90%とされています

分譲マンションの適正な管理を推進するため、中央区都市整備公社と連携し、管理組合同士が研鑽しあえる仕組みづくりに取り組んでいます。また、各マンションの防災対策を進めるため、防災マニュアルの作成や防災訓練に関する指導・助言を行うマンション防災アドバイザーの派遣やマンション防災講習会の開催などの支援事業を進め、災害時でもマンション（自宅）で避難生活が送れるような準備をしてもらっています。

中央区のまちづくりに 全日本不動産協会はどのような 役割を果たせるでしょうか

国際化の進展に伴い、中央区でも海外の人が家を買ったり借りたりするケースが増えています。そうした社会構造の変化に対応したサービスを提供いただければと思います。また、今後は増加が懸念される空き家問題には、協会のみなさんの知恵をお借りして、永続的に区民が安心安全に暮らせる対策を進めていきたいと思っておりますのでご協力のほどよろしくお願い申し上げます。



知っておきたい世界の“住まい文化”

北イタリア編

古くから文化・経済の中心として発展したイタリア。ブーツ状の国土が特徴的で日本人にもなじみのある国ですが、その住宅事情はどのようなものなのでしょうか。今回は長年トリノ近郊で暮らす益雪京子さんにイタリア北部の住宅事情や生活についてうかがいました。

景観規制で街並みを維持 インテリアにこだわり

トリノから約50km離れたイブレア（人口約2万4,000人）という町の郊外に暮らしています。中心部では集合住宅が一般的ですが、日本でイメージする高層マンションはほとんどなく、4～6階建てのバロック様式（1800年代）の建物が住宅として多く使われています。

景観重視の都市開発規制があるので、街並みには統一感があり美しいです。ところが、一歩家の中に足を踏み入るとガラリと印象が変わり、驚かされます。というのも、外装を変えられないので、内装やインテリアや間取りにこだわり、かなり力を入

れてリノベーションを行うからです。近代的だったり、クラシックだったり、住む人の個性がよく表れています。タイルや家具などイタリアのインテリア用品等は大変優れていて世界的にも評判はいいですが、既製品は少なくオーダーメイド中心なので入手までに時間がかかります。それをまだかまだかと待つのも出来上がりまでの楽しみの一つです（とはいえ、日本人の私にとってはかなり忍耐が必要で、催促にうんざりすることもないとは言えません…）。このように、こだわりぬいた自慢の住宅なので、どの家庭も訪問客にはまず家を隅々まで案内して、そのこだわりやエピソードを披露する習慣があります。

私が住むような郊外では、2～3階

建ての長屋的な戸建てが一般的です。この住宅形式は、農業が盛んだった時代の共同体生活の名残と思われます。

この地方はイタリア北部に位置していますので、二重窓で室内の暖房にはヒーターを使うのが一般的ですが、郊外ではまだ暖炉も珍しくなく、薪を置くスペースが屋外に設置されている住宅も多くあります。

地震対策はなかなか進まず 賃貸ではネット環境を重視

賃貸住宅では、Wi-Fi や光ファイバー回線の接続可否といったネット環境が重視されます。整備されていないと借り手が見つかりにくい、賃料が割安になるなどの悪循環が生じ



中庭より自宅を撮影。隣近所と連結している



道路に面した街並み

るので、貸す側も軽視できません。トリノ中心部に限っては鉄道・地下鉄・バスはあるものの、私が住むイブレア郊外をはじめほとんどの街では通勤・買い物・子供の送迎などあらゆる移動にほぼ車を利用するので、分譲・賃貸共に駐車場の有無は重要な条件になります。ただ、築古だと駐



イブレア中心部、バロック様式の建物が並ぶ

車場付き物件は少なく、路上駐車は当たり前となっています。中心部から少し離れたエリアに近年建てられたマンション（分譲・賃貸共に）であれば駐車場付き物件も多くなっています。

地震国でありながら、耐震対策が講じられている建物はまだ非常に少なく、学校や病院などの公共施設で建物の老朽化が深刻になってようやく着手するといった状況です。

強い持ち家志向 「実家近居」は絶対条件

イタリア人は日本人よりもさらに持ち家志向が強いです。転勤が少ないため、家賃を払うくらいならローンを組んで家を所有したいと考えるようです。都心部はマンションしかないので、中心部近郊や郊外で戸建てを所有することが好まれます。賃貸は家具付き物件が少ないため（キッチン・バス・トイレ周りの最低限のものさえない）それなりに初期投資が必要になってしまうので、それならいっそのこと購入しようという結果になるようです。

家を探す場合には、独立して一人暮らしをするにも、結婚して新しく住居を構えるにも、“実家近く”が大

きなポイントになります。日常生活はもちろん、家族相互に育児・介護サポートが必須です（実はイタリアは独身成人の親との同居率でヨーロッパ上位を誇っています）。次に重視されるのは通勤利便性（通勤先までの距離・駐車場の有無）です。鉄道はかならずしも一般的ではありませんが、トリノでは地下鉄が便利で安全なため、駅近物件は魅力的です。

ルームシェアを利用する学生もいます。1部屋を3～4人で借りるのが通常です。しかし、子供の頃から集団行動が少ないため他人とのシェアに慣れていないようで、トラブルが頻繁に発生しているとも聞きます。

家探しのアプリも登場 暖房設備のチェックは必須項目

不動産業者が店舗を構えてはいますが、それよりもツテを使って大家さんと直接やり取りをするのが主流です。部屋を借りる際には、その部屋の住人がいても、必ず内見をします。フランチャイズの賃貸業者も年々増えています。最近では、実店舗だけでなく賃貸住宅探しのアプリが登場したことから、ホテル探しと同じような感覚で部屋を探すことが可能になりました。



不動産店舗のショーウィンドウ。BANCHETTE（イブレアの近接の町）の物件、12万8000ユーロ（約1540万円）。マンション4階／ダイニングキッチン・リビング・4ベッドルーム・2バスルーム・倉庫・駐車場一台分・エネルギー効率レベルG（A最高位）

敷金（3～6カ月程度）、保証金（日本の礼金に相当）の返還、解約時の備品の状態等の条項といった契約内容は事前にしっかりと抑えておく必要があります。稀に物件そのものが違法建造物だった、住居認可を受けてなかった等が後日発覚してトラブルになったケースも聞いたことがあります。日本とは異なり、貸す側の言葉を鵜呑みにせず、建築士に相談したり、役所で登記情報を確認しておくことも必要かもしれません。

また、北イタリアの場合、集合住宅の暖房が戸別管理なのか集中一括管理なのかの確認は絶対必要です。後者の場合の管理費・共益費がどうなっているのかも重要なチェックポイントになります。



ペレット

◀ペレット式の暖房ストーブ：種類・サイズが豊富。手入れがやすく、使い勝手が良い、さらに経済的なため人気あり

実務に活かす!



最新判決動向

裁判所の判決が、皆さんの実務に大きな影響を及ぼすことは少なくありません。そこで、最近言い渡された判決を題材に、皆さんが知っておくべきことのできる限りわかりやすく解説していききたいと思います。

vol.35

連帯保証人からの一方的な契約解除の可否

——建物賃貸借契約において、連帯保証人からの一方的な意思表示により連帯保証契約の解除が認められるか、また、一定の時点以降の保証債務の支払請求は権利濫用として許されないか（積極）

はじめに

今回、皆さんに紹介するのは、建物の賃貸借契約において、連帯保証人が貸借人から未払賃料等を請求された場合に、連帯保証人の一方的な意思表示により連帯保証契約を解除することができるか、また、一定の時点以降の保証債務の支払請求は権利濫用として拒絶することができるかが争点となった横浜地裁相模原支部平成31年1月30日判決です。

本件事案は、連帯保証人Yが借借人Aと接触・連絡が取れない状態のなか、滞納賃料が漸次累積してきたものの、貸借人Xが契約を解除しなかったことから、YがXに対し、保証責任の拡大を防止するため、再三、Aを退去させてほしいと伝えていました。ところが、全く応じてもらえないという経緯のもと、賃貸借契約締結から約14年が経過して、ようやくXがA・Yに対して訴えを提起したことから、Yは、Aが将来支払う

見込みもないにもかかわらず、賃料を滞納し続け、保証債務が累積したのは、Xが契約解除明け渡しの措置を講じなかったためであるとして、①一定の時期にYによる契約解除の黙示の意思表示がなされ、契約が解除され、以降の保証債務は負担しない、②一定の時期以降に生じた滞納分の請求は、権利の濫用として許されないとの主張がなされ、争われたものです。

建物賃貸借契約において、貸借人（債権者）が連帯保証人に対して負っている信義則上の義務とは

一般に、契約がいったん締結されると、相手方に債務不履行など解除事由が生じない限り、一方的に契約解除することはできません。これは契約の特性上、当然の帰結といえます。そこで、貸借人に債務不履行があるか、貸借人も保証契約上不当に

保証人の責任が拡大しないようにする信義則上の義務を負担しているといえるかが問題となります。

保証契約は、通常の契約と較べて、一方当事者である保証人には経済的利益がもたらされることがほとんどなく、情義や軽率な判断によって締結されがちであるという特性があるといわれます。特に期間の定めのない継続的な建物賃貸借契約における借借人の保証人は、借借人が賃料未払等の債務不履行を行い、借借人が上記賃貸借契約を解除して建物が明け渡されるまで、継続的に累積された未払賃料等を借借人に代わって支払う債務を負担し、その債務負担が無制限に拡大していく可能性・危険性を有しているのに加え、保証人には、こうした可能性・危険性を回避するために借借人に代わって賃貸建物を明渡す法的権能や借借人の意向を無視して賃貸借契約を解除し、その後の債務負担の拡大を防止すべき法的権能を有していません。

保証契約を締結する時点で、この

ような債務の拡大の可能性・危険性、保証人側からの債務拡大の回避・防止が困難であるという事情について、期間の定めのない継続的な建物賃貸借契約を締結する借借人、保証人は、認識しているものと考えられ、他方、継続的契約については、当事者間の信頼関係を基礎としていることをも考慮すると、借借人も保証契約上不当に保証人の債務が拡大しないようにする信義則上の義務を負担していると認めるべきです。

以上の事情に照らすと、期間の定めのない継続的な建物賃貸借契約の保証契約を締結した場合において、①上記保証契約締結後相当な期間が経過し、②（ア）借借人が賃料の支払いを怠り、将来においても借借人が債務を履行する見込みがないか、（イ）保証契約締結後に借借人の資産状態が悪化し、これ以上保証契約を継続させると、保証人の借借人に対する求償権の行使も見込めない状態になっているか、（ウ）借借人が上記事実を保証人に告知せず、保証人が上記事実を認識し、何らの対策も講じる機会も持たないまま、未払賃料等が累積していったり、③上記のような事情のため、保証人が保証債務の拡大を防止したい意向を有しているにもかかわらず、借借人が依然として借借人に上記建物の使用収益をさせ、賃貸借契約の解除及び建物明渡しの措置を行わずに漫然と未払債務を累積させているような場合

には、借借人の保証契約上の信義則違反により、借借人が保証契約の解除により信義則上看過できない損害を被るなど特段の事情がない限り、保証人は、借借人に対する一方的な意思表示により、保証契約を解除し、以後の保証債務の履行を免れることができるかと解すべきです。また、少なくとも、前記のような事情がある場合、仮に保証人からの解除の意思表示がなかったとしても、借借人の保証人に対する保証債務の履行請求は、信義則に反し、権利の濫用として一定の合理的限度を超えては許されないと解すべきといえます。

本件では、①本件連帯保証契約は、期間の定めのない継続的な建物賃貸借契約であり、②（ア）借借人であるAが賃料の支払いを怠り、将来においてもAが債務を履行する見込みはなく、（イ）Aの資産状態はそもそも悪く、本件連帯保証契約を継続させると、YのAに対する求償権の行使も見込めない状態であり、（ウ）Yが何度もXに対し、Aの退去の措置を求めており、保証責任の拡大防止の意向を示し、連帯保証責任の存続を欲していない意向を示していたにもかかわらず、Xが依然としてAに本件住宅を使用収益をさせ、本件賃貸借契約の解除及び建物の明渡しの措置を行わず、毎月の未払賃料及び違約金の債務を累積させていたことが認められることからすると、Xには、本件連帯保証契約上の信義則

違反が認められ、連帯保証人であるYは、借借人であるXに対する一方的な意思表示により、本件連帯保証契約を解除し、以後の保証債務の履行を免れることができると解すべきです。また、上記時点以降のXのYに対する保証債務の履行請求は、権利の濫用として許されないと解すべきといえます。

この判決から学ぶこと

この判決は、保証人が一方的な意思表示により契約解除できる基準・事情を検討し、X・Y間の連帯保証契約上の信義則違反により、Yの一方的な意思表示による連帯保証契約の解除を認めたものです。4月1日から改正債権法が施行され、賃貸借契約における連帯保証人の責任が大きく改正されることとなりますが、ある意味それを先取りした側面もありますので、注意してください。

川上法律事務所 弁護士
川上 俊宏 先生
Toshihiro KAWAKAMI

東京都職員を経て弁護士に。平成10年に川上法律事務所を開設。不動産関係を中心に幅広く訴訟を手がける。全日東京都本部では、宅地建物取引士講習センターにて宅建業法及び宅地建物取引士の使命と役割の講師を、取引相談委員会にて20年間にわたり顧問を務めている。その他公職多数。

不動産テック入門講座

CHAPTER 4

「近未来の不動産流通業界の姿とは」

ビットリアルティ株式会社 取締役/株式会社野村総合研究所 上級研究員

谷山 智彦 (たにやま ともひこ)

2004年に株式会社野村総合研究所に入社後、主に不動産・インフラ等のオルタナティブ資産に関する調査研究及びデータサイエンス業務に従事。2017年11月よりビットリアルティ株式会社の取締役役に就任し、不動産テック事業を推進。また、国土審議会土地政策分科会企画部会専門委員、内閣府「都市再生の推進に係る有識者ボード」委員等の他、早稲田大学大学院経営管理研究科(ビジネススクール)等で非常勤講師を務める。

この不動産テック入門講座では、不動産テックの概念と海外における先進事例、ビッグデータと人工知能の不動産査定への応用等について見てきました。最終回となる今回の講座では、テクノロジーの進展に伴って今後の不動産流通業界がどのように変わっていく可能性があるのかについて紹介します。

◎アンバンドルからリバンドルへ

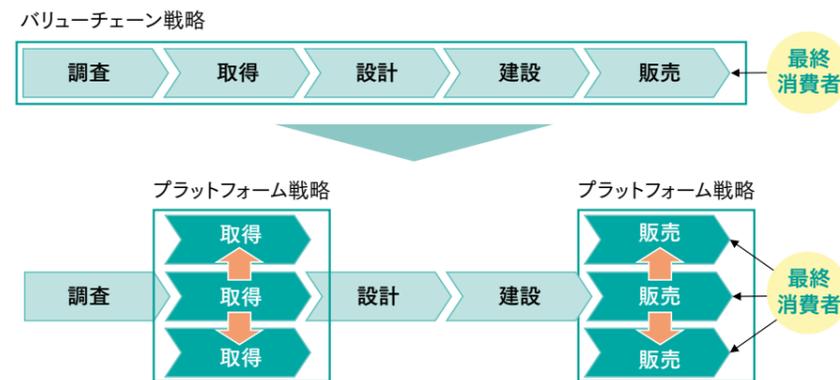
まず、不動産テックに限らず、金融業界におけるフィンテック等でも同様に見られる動きとして、事業や業務の「アンバンドリング(Unbundling)」があります。これは、銀行や不動産業者等の従来プレイヤーが束ねていた多様な業務をばらばらに切り離し、テクノロジーを活用して個々の機能・サービスについて個別最適化する事象のことを言います。

【図】は、不動産ビジネスのアンバンドリング化と、それに伴って重要性を

増すプラットフォーム戦略のイメージ図です。従来は、バリューチェーン戦略として、川上から川下までのフルパッケージ型のサービスを自社で展開するプレイヤーが多く見られました。しかし、個別の機能・サービスに特化した不動産テック企業が登場することで、バリューチェーンをオープン化(レイヤー構造化)し、個々の機能・サービスについて選択的チャンネルを構築する「プラットフォーム戦略」が重要になりつつあります。

そして、アンバンドリング化された後の個々の不動産サービスは、再び最適な組み合わせにリバンドリング(再統合)されることになるでしょう。つまり、従来のフルパッケージ型サービスの提供から、個々の特化型サービスの最適な組み合わせを提供するプラットフォームへと、不動産ビジネスの構造が変化する可能性があるのです。

【図】 不動産ビジネスのアンバンドリングに伴うプラットフォーム戦略のイメージ



出所) 根来龍之「プラットフォームの教科書」(2017年、日経BP社)を参考に作成

◎ミレニアル世代が顧客として台頭

左記のような産業構造としての変化だけではなく、不動産流通業の顧客属性の変化も見据える必要があります。一般に、2000年代以降に成人あるいは社会人になる世代を「ミレニアル世代」と呼びますが、この世代以降はインターネットが当たり前の環境で育った世代であり、情報リテラシーに優れていると言われます。

このミレニアル世代の台頭は、各産業のビジネスモデルを次々にテクノロジー主導に切替えてきました。ミレニアル世代が10代の頃から接してきた小売業は早くから電子商取引(EC)に対応してきましたし、遅くとも20代にはサービスを受けることになる金融業界でもネットバンキングなどの取り組みが進展してきました。そして、このミレニアル世代は2020年頃には40歳を迎え、いよいよ不動産に関連するサービスの受け手として台頭しつつあります。

つまり、従来の不動産流通に関するサービスは、企業側も消費者側もアナログな対応で大きな問題は生じなかったかもしれませんが、今後の日本の不動産流通業界では、ミレニアル世代のニーズを見据えたテクノロジー主導のサービスを開発していく必要に迫られるでしょう。

◎日本版の不動産テック登場に期待

今後の日本の不動産業界において、人口減少下でも持続的に経済成長していくためには、テクノロジーを活用して生産性や効率性を向上させる「産業革命」が必要ではないでしょうか。それとも、海外から新進気鋭の不動産テック企業が黒船のように上陸するのを待ち、日本の不動産プレイヤー達は、その下請けとなる道を選ぶのでしょうか。

日本の不動産業界の持続的発展のためには、テクノロジーの進展を冷静に判断しつつ、さまざまなスタートアップ企業や大学・研究機関等とのオープン・イノベーションを通じて、新しいビジネスモデルの構築を検討すべきです。日本の不動産業界のデジタル・トランスフォーメーション(DX)を進展させ、大きなイノベーションをもたらすような、日本版の「不動産テック」の登場に期待しています。

Real Estate Consultation

【第25回】

TRA不動産相談室の事例から

TRA不動産相談室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、相談室で対面式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。

事例概要

鍵の交付と「履行の着手」の関係

今回は、手付放棄による解除における「履行の着手」についてです。

相談者は、売主(個人)から依頼を受けて中古マンションの売買の仲介をしました。そして、買主(業者)との間で、売買代金は5000万円、手付金は300万円、違約金は売買代金の20%、決済日は2か月後の内容で売買契約が締結されました。

買主は当該マンションを転売する予定とのことであり、売主に対し、転売活動のため売買契約締結と同時に鍵の交付を求めてきました。売主はこれに応じ、鍵を交付しました。

その後、買主は転売活動を行っていましたが、奏功しなかったようであり、決済日の1週間前、売主に対し、手付を放棄して契約を解除する旨通知してきました。そして、決済日が経過しました。

買主による手付放棄による解除は有効なのか、違約金の支払いを請求できないか、とのご相談です。

相談員の回答

手付解除が認められる可能性が高い
ご相談のケースでは、売主に「履

行の着手」があったと言えるのかどうか、具体的には鍵の交付が「履行の着手」に該当するか否かが問題となります。

手付に関しては、ご存じのとおり、民法557条1項において、当事者の一方(相手方)が契約の履行に着手するまでは、買主はその手付を放棄し、売主はその倍額を償還して、契約を解除できる旨規定されています。この「履行の着手」とは、判例上、「客観的に外部から認識し得るような形で履行行為の一部をなし、または、履行の提供をするために欠くことのできない前提行為をした場合」を指すとされています。

ご相談のケースとよく似ている事案の裁判例として、東京地裁平成20年6月20日判決があります。この事案では、①鍵の交付は買主の転売活動のためであり、対象物件の引渡し趣旨ではないこと、②本件売買契約には手付のほか違約金の規定もあるが、手付を解約手付と解する以上、売買契約締結当日における鍵の交付を「履行の着手」とするのは背理であること、③本件売買契約が転売目的であったとしても、債務の履行について通常とは異なる方法が予定されているとは認められず、むしろ買主が決済日までに転売が不可能と考えれば手付解除するという行動は経済的合理性があるこ

とを理由に、鍵の交付は「履行の着手」にあらず、買主による手付解除は有効と判断されました。なお、②の理由が少々分かりづらいですが、おそらく契約締結当日の鍵の交付を「履行の着手」と解すると、当該契約において手付は無意味になってしまうといった趣旨と思われる。

この裁判例に照らすと、ご相談のケースにおいても鍵の交付を「履行の着手」と見ることは困難であり、買主の手付解除は有効と思われる。とはいえ、上記裁判例とご相談のケースは細かな事情が異なりますので、手付解除が有効と断言できるわけではありません。買主と交渉し、違約金の満額でなくとも多少の回収を試みるのが妥当と思われる。

なお、民法557条1項は強行法規ではありませんので、特約で変更が可能です。売主が宅建業者の場合は宅建業法39条2項、3項との関係で無理ですが、売主が宅建業者ではない場合、手付解除が可能な期限を特約で定めることも可能です。そのため、売買契約締結から一定期間経過後の手付解除を阻止したいようであれば、特約で手付解除が可能な期限を規定しておく方法もあります。

TRA不動産相談室では、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・木曜日] 10:00~12:00/13:00~16:00 [火・水・金曜日] 13:00~16:00
- ②弁護士相談 (要事前予約) [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) [第2水曜日] 13:00~16:00

※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

2003年3月、早稲田大学法学部卒。05年10月、司法試験合格。07年9月、銀座誠和法律事務所入所。役職等:千葉県警察学校講師(民法)、社会福祉法人監事、経営革新等支援機関等。日本不動産学会正会員。第一東京弁護士会所属。

本部

令和元年度東京都功労者表彰「都市づくり功労」を受賞

令 和元年10月1日(火)、令和元年度東京都名誉都民顕彰式及び東京都功労者表彰式が東京都において行われました。東京都功労者表彰において「都市づくり功労」に東京都本部理事の横山武仁氏が選出されました。

横山氏の受賞を心よりお祝い申し上げます。



東京都本部理事・横山武仁氏

本部

全国一斉不動産無料相談会

公 益社団法人全日本不動産協会では設立日である10月1日の「全日の日」にあわせて、安心安全な不動産取引を実現するため、令和元年10月1日(火)に全国で「不動産無料相談会」が開催されま

した。東京都本部でも、公益目的事業として、同日、都内20会場において一斉相談会を開催し、多くの消費者からの各種相談に対応いたしました。



会場のラビちゃん



無料相談会の様子

本部

退会届の提出について

東 京都本部の事業年度は、毎年4月1日より翌年3月31日までとなっております。^{※1}

つきましては、令和元年度内に廃業届を都庁に提出された方、並びに免許の有効期限満了につき更新されない方は令和2年3月31日(火)まで(必着)に退会届等の書類を東京都本部にご提出ください。なお、

令和2年4月1日以降に退会届を提出した場合には令和2年度会費を全額納めていただきます。^{※2}

また、すでに退会され会費が未納の場合は、官報公告期間満了時に官報広告料と併せて当該年度会費を取り戻し分担金より差引いて清算させていただきますのでご了承ください。^{※3}

※1(公社)不動産保証協定会款第46条、(公社)全日本不動産協定会款第46条

※2(公社)不動産保証協定会款施行規則第4条1項、(公社)全日本不動産協定会款施行規則第4条1項

※3(公社)不動産保証協定会款施行規則第4条3項及び同条4項、(公社)全日本不動産協定会款施行規則第4条3項

本部

令和元年度法定研修会を開催

令 和元年10月9日(水)、東京都本部主催の令和元年度法定研修会を東京・千代田区の東京国際フォーラムAホールで開催しました。

研修①として、東京都住宅政策本部不動産産業課課長の西崎晃氏より「東京都の不動産行政の最近の動向と人権に関する取組みについて」、研修②として、東京都建設局河川部防災課長の西園寺英華氏より「水害リスクに関する情報の解説等について」、研修③として、慶應義塾大学大学院メディアデザイン研究科教授 岸博幸氏より「日本経済のゆくえ～どうなる令和日本? オリンピック後の展望～」研修④として、(一財)不動産適正取引推進機構調査研究部主任研究員の中戸康文氏より「民法(債権関係)改正に伴う実務上の留意点」というテーマでご講演いただきました。

当日は快晴に恵まれ、約7000名の会員が受講しました。



講演をする西崎課長



講演をする西園寺課長



日本経済のゆくえを語る岸氏



講演をする中戸氏

本部

会員交流会で新たなビジネスパートナー獲得

令 和元年度法定研修会と同日、今年度も帝国ホテルにて会員交流会を開催しました。当日は185名の会員の方々にご参加いただき 名刺交換・情報交換等を行いました。希望者には壇上で自社PRを行う場を設けるなど、新たなビジネスパートナーの獲得の場となりました。



本部

ステッカー貼付のお願い

本 会総本部では、協会会員であることを消費者から認知していただくための「ステッカー」を制作し、月刊不動産1月号に同封して送付を行っております(1月中旬頃)。

多くの会員の皆様が事務所や店舗等の目立つ箇所にステッカーを貼付していただくことにより、PRの効果が増すと考えておりますので、会員各位の特典のご協力をお願い申し上げます。



ボクを
みえるように
貼ってね!

TRA

損害保険代理業をスタート

TRAは、会員支援事業の一環として損害保険代理業の取り扱いを開始します。

新たな収入源の確保、本業を圧迫する代理店業の業務効率化、スケールメリットを活かした商品で会員皆様をバックアップします。

今後、段階的に会員向けサービスや取り扱い商品を増やす予定ですが、最初の事業として、三井住友海上火災保険株式会社の「長期火災保険契約手続きサポート」を活用した会員支援事業を開始します。

本事業実施にあたり下記日程にて説明会を開催しますので、本事業へ参加をお考えの皆様は当会ホームページ（http://www.zenkoku-fudousan.or.jp）の「お知らせ」よりお申し込みください。

損害保険代理業説明会

開催日時：令和2年1月27日(月) 15:30～17:30

開催場所：全日東京会館 2階 全日ホール

地区

第四地区協議会法定研修会を開催

第四地区協議会は令和元年11月11日(月)に第四地区協議会法定研修会を練馬文化センター大ホールで開催いたしました。

当日の朝は曇り空にもかかわらず、午前中のクラシックコンサートには150名を超える一般の方にご来場を頂くことができました。

また、午後の法定研修会では第四地区協議会の合同法定研修会ということもあり、たくさんの会員の皆さまに足を運んでいただくことができました。民法・消費税改正を講演して頂いた中島先生。「がん」「認知症」など医療現場での貴重なお話をクイズ形式で楽しく講演して下さいました吉田先生。

二部構成の長時間にわたる研修会でしたが、あっという間に全日程を終了し非常に充実した研修会となりました。



本部

女性向け流通イベントを開催！

流通推進委員会は令和元年11月26日(火)に女性向け流通イベントを「THE GRAND GINZA」にて開催いたしました。

当日は約100名の女性会員の皆様にご参加頂き、第一部では参議院議員の丸川珠代氏に「人生100



丸川珠代氏

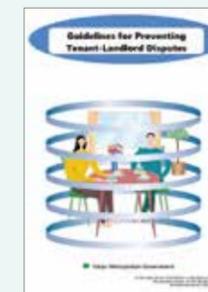


年時代の女性の幸せを考える」をテーマに、第二部では風祭富夫総本部流通推進委員長にラビーネットについてご講演頂きました。第三部の懇親会は積極的な名刺交換など非常に活気に満ちた華やかなひと時となりました。

「賃貸住宅トラブル防止ガイドライン」の多言語化について

このたび、東京で暮らす外国人の方が賃貸借のルールやマナーを理解し、安心して賃貸住宅を借りることができるよう、「賃貸住宅トラブル防止ガイドライン」を新たに多言語化したのでお知らせします。敷金・礼金の説明なども掲載したので実務でご活用ください。

※ガイドライン詳細版と概要版はQRコードからアクセスして、ダウンロードできます。また、印刷した概要版は東京都本部、都不動産課窓口や都消費生活総合センター等で配布します。



ガイドライン詳細版
(81頁)
英語版

概要版
(8頁)
英語版・
中国語版・
韓国語版



お問い合わせ

東京都住宅政策本部 住宅企画部
不動産課 指導相談担当
直通 TEL. 03-5320-5071

エリアリノベーション推進支援事業

東京都では、今年度新たに、特定のエリアにおける空き家等の集中的・連鎖的な活用、再生を推進するエリアリノベーション推進支援事業を始めました。

この事業は、エリアリノベーションを企画・調整し、推進しようとするまちづくりプロデューサーに区市町村を通じて支援するものです。

■まちづくりプロデューサーとは、まちづくり、住宅・不動産等に係る専門的知見や技術を生かしつつ、エリアリノベーションを統括的な立場から企画、調整し推進しようとする法人、団体又は個人事業主であって、区市町村が選定するものをいいます。

■令和元年度は、大田区の「池上エリアリノベーションプロジェクト（東急株式会社と大田区との公民連携によるまちづくり）」を採択しました。



会員の皆様のご理解・ご協力のほど、よろしく申し上げます。

お問い合わせ

東京都住宅政策本部 住宅企画部
民間住宅課 空き家施策調整担当
直通 TEL. 03-5320-5056

編集後記

広報委員長

後藤 博幸

明けましておめでとうございます。オリンピックの成功と盛り上がり背景に、不動産業界の発展を促進し、協会事業を推進してまいります。

“マーケット展望”はポジティブな話題に乏しく残念な状況を表しています。しかし新しいアイデアで需要を掘り起こしてきた業界の底力にオリンピック以上のエールを送っていきたく思います。

全日本不動産協会は安定的な会員増強を続け、全国総本部3万社体制を達成。東京都本部も本店会員数1万社の目標の達成に向けたラストスパート。現在新規入会者に対する入会キャンペーンを

強化し、入会金の特別割引を実施しています。過去にない大変お得な内容となっておりますので、起業を検討されているお取引先やお仲間のご紹介をお願い致します。また、令和2年度は20支部及び東京都本部の各委員会の予算を削減し、新規入会者への優遇を実施します。「不動産東京」は年4回発行してきましたが、今年度は年3回の発行とさせていただきます。回数は減りますが情報を網羅し、会員の事業の一助となるよう、気合を入れて取組んで参りますのでよろしくお願い致します。次回は夏季号を予定しております。お楽しみに。

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 広報事業部会
石川康雄、風祭富夫、後藤博幸、武田良広、沼田文子、横塚誠人、北出光子、後藤優美、松永久和