

# 住まい探しの仕組みと これからの方向性について

基幹型支援センター えくる

前 財団法人不動産流通近代化センター  
不動産流通近代化研究所

研究員 阿部 達明

# 住まいを借りるまでの流れ

- 1. 希望条件を整理する
- 2. 予算を決める
- 3. 住まいを探す
- 4. 不動産会社を訪問する
- 5. 物件を見学する
- 6. 入居の申し込みをする
- 7. 契約前の準備をする
- 8. 賃貸借契約を結び入居する
- 9. 入居後の対応

# 1. 希望条件を整理する —希望条件に優先順位を付ける—

- ■ 住みたい地域(周辺の環境)
- ■ 最寄り駅からの距離
  - 「徒歩による所要時間は、道路距離80メートルにつき1分間を要するものとして算出した数値を表示すること。この場合において、1分未満の端数が生じたときは、1分として算出すること。」(不動産の表示に関する公正競争規約施行規則)
- ■ 予算:手取り月収の1/3以下(目安)
- ■ 入居を希望する日
- ■ 間取り、広さ
- ■ 住戸の階数
- ■ 住戸の位置や向き、日当たり
- ■ 室内外の設備(バス・トイレ別、フローリング、洗濯機置場など)
- ■ 建物の構造、種類
- ■ その他(ペット可など)

# 3. 住まいを探す

- ■インターネット検索サイト・不動産情報誌
- →希望物件を取り扱っている不動産会社
- ■不動産会社に問い合わせる
- →希望エリアの情報を多く扱っていきそうな不動産会社(駅前不動産会社)
- 《ポイント》 業界団体への加入状況
- (社)全国宅地建物取引業協会連合会(ハトのマーク)
- (社)全日本不動産協会(ウサギのマーク)
- (財)日本賃貸住宅管理協会(クローバーのマーク)

## 4. 不動産会社を訪問する

- ■ 大手不動産会社(財閥系、電鉄系など)
- ■ FC不動産会社(TVコマーシャルなど)
- ■ 新興カタカナ不動産会社
- ■ 中小地場不動産会社
  
- 《ポイント》
- ・ 免許番号更新回数5年ごと(平成8年3月以前は3年ごと)
- ・ 宅地建物取引業者名簿の閲覧
- (国土交通大臣or都道府県知事)

# 5. 物件を見学する

- 希望の住まいを探す
- → 希望の物件が見つかるまで、物件見学を繰り返す
- ■ 駅近く(徒歩圏10分以内)vsバス便(バス圏)
- ■ 賑やかな環境(商店街・コンビニの近くなど)
- vs 静かな環境(公園の近くなど)
- ■ アパートvsマンションvs借家(一戸建て)
- ■ 1階vs2階以上
- ■ 洋室(フローリング)vs和室(畳)
- ■ バス・トイレ別vsユニットバス
- ■ 日当たり・風通し・眺望など

## 6. 入居の申し込みをする

- ■ 入居申込書への記入
  - ・連帯保証人《人的保証》
  - ・保証会社《機関保証》
- ■ 精算書の確認
  - ・予算内か
- ■ 契約日の確認
- ■ 入居日(賃料発生日)の確認

# 7. 契約前の準備をする

- ■ 入居審査
  - ・貸主(・不動産管理会社)
  - ・保証会社
  
- ■ 連帯保証制度
  - ・連帯保証人 印鑑証明書・引受承諾書
  - ・保証会社 保証料
  
- ■ 入居費用
  - ・資金計画

## 8. 賃貸借契約を結び入居する

- ■ 宅地建物取引主任者から説明を受ける
  - ・重要事項説明書
  - ・賃貸借契約書
  - ・火災・家財保険
- ■ 契約代金等の支払い
- ■ 鍵の受け渡し
- ■ 現況確認(室内点検)
- ■ 管理責任者の確認(不動産管理会社or貸主)

# 9. 入居後の対応

- ■ 設備の故障や不具合(ハード面)
- ■ 近隣住民とのトラブル(ソフト面)
- → 管理責任者(不動産管理会社or貸主)
- ■ 契約の更新(更新手続き)
- ・更新料
- ・更新手数料
- ・火災保険料
- ・保証料
- ■ 退去(明け渡し手続き)※原状回復費用

# Q1. 管理会社、仲介業者等の違い

## Q2. 大家と不動産業者の関係

### 【不動産業】→不動産業者

(開発・分譲業、流通業、賃貸業、管理業)

#### ■宅地建物取引業(売買、売買・賃貸の媒介)

→宅建業者(仲介業者)《宅地建物取引業法》

#### ■不動産賃貸管理業

- ・賃貸管理業→管理会社(仲介業者が兼務)
- 《管理委託契約書》 ※登録制度の動きあり
- ・みずから賃貸管理→大家

#### ■賃貸業→所有者(大家)(管理は管理会社)

# Q3. 報酬の受け取り方

- 借主—仲介業者—管理会社—貸主
- (仲介業者)

## 【報酬】

- ■ 媒介(仲介)手数料←借主
- ※ 宅地建物取引業法
- 上限:賃料の1.05ヶ月分以内
- ・依頼者の承諾がある場合は、いずれか一方から
- ・貸主と借主から受ける報酬の合計額
- ■ 広告料・物件登録料・物件紹介料←貸主
- ※ 業界ルール

# Q4. フランチャイズと地場業者

## 【賃貸仲介業者】

- ■ 大手業者(財閥系、電鉄系など)
- ■ FC業者(TVコマーシャルなど)
- ■ 新興カタカナ業者
- ■ 中小地場業者
- 《ポイント》 —いちばん合理的なのは、賃貸物件の  
□ 管理会社と直接コンタクトを持つこと—
- ・宅地建物取引業者名簿の閲覧(国交大臣or都道府県知事)
- ・免許番号更新回数5年ごと(平成8年3月以前は3年ごと)

## Q5. 地場業者の強み

## Q6. ネットワークを目指す際に働きかける人

### 【地場業者】

■ 仲介業者(インターネット検索)

■ 管理会社(更新・解約)

※ 居住中の対応: 設備の故障や不具合(ハード面)

・ 近隣住民とのトラブル(ソフト面)

■ 大家

※ 昔から地域のコーディネーター(世話役)

— 地主・民生委員・町内会・お祭り・PTA —

→ 細かいニーズ把握や親身になる相談

→ エリアマネジメント(小さな街づくり)

# Q7. 契約書の見方、値段交渉

## 【賃貸住宅標準契約書】

■敷金一賃料の滞納、原状回復に要する費用

■禁止又は制限される行為

■修繕

■契約の解除

■乙からの解約

■明渡し

■立入り

■連帯保証人

## 【賃料決定プロセス】

■市場動向・需給バランス・タイミング・46,000円

# Q8. 不動産業界と弱い立場の人

## Q9. 借主優位であること

### 【現行システム】

■高齡者→高齡者居住支援法

■外国人・高齡者・障害者・子育て世帯

□ →あんしん賃貸支援事業

※家賃債務保証業の適正化及び賃貸住宅居住安定法(案)

※賃貸住宅管理業者登録制度(案)

### 【借地借家法】

■借地人・借家人優位—日本独特の弱者保護

■正当事由

# Q10. 弱い立場の人々が借りやすくなるためのポイント1

## 【これからの居住支援サポート】

### 一障害者の立場に立った住まい探し一

■不動産業者・大家への教育・啓蒙

■障害者居住支援業者の必要性(既存・新規)

→賃貸仲介・不動産相談

■障害者居住支援業者のネットワークの

必要性

# Q10. 弱い立場の人々が借りやすくなるためのポイント2

## ■障害者居住支援の連帯保証会社・書面の必要性

※不動産業者・大家の立場からいうと、いざというときに責任を持ってくれるのは、誰か？

- ・連帯保証人→引受承諾書・印鑑証明書  
(例えば、行政も含め横断的な協議会で)
- ・連帯保証会社→保障委託契約書
- ・連帯保証人に準じる保証→書面が必要

# 終わりに

- 障害者も、健常者も、誰もが、日々の暮らしの中でも、互いに、互いを認め合い、向上し合う関係を築いていける世界になればたらいいと思います。
- お聞きいただき、ありがとうございました。
- 

基幹型支援センター えくる

前 財団法人不動産流通近代化センター  
不動産流通近代化研究所

研究員 阿部 達明