



TOPICS  
01

## ご挨拶

謹啓

初夏の日差しに新緑のまぶしい季節となりましたね。心地よい陽気に夏の到来が待ち遠しくなりますが、その前にやってくるのが「雨」の季節。特に近年は6〜7月の豪雨災害の発生頻度が増しておりますので、賃貸経営をされる皆さまにおかれましても、建物そして入居者の安全確保を心がけていただきたいところです。

国としても豪雨災害への事前対策に注力し始めています。ここ数年で「線状降水帯」という言葉を多く耳にするようになりましたが、気象庁はこの線状降水帯の発生予測システムを、世界最高水準の計算能力を持つ日本のスーパーコンピュータ「富岳（ふがく）」で開発。6月より予測・運用を開始し、避難指示等の発令に活用していくと発表しました。

事前に豪雨発生が知ら

らされることは心強い限りですが、しかし実際に雨水から建物を守るのには入念な点検と修繕・清掃です。屋根・外壁・雨樋・電気設備など気候の良いうちに状況を確認し、然るべき対策を講じてまいります。末筆ながら、皆様方のご健勝を心よりお祈り申し上げます。

謹白



TOPICS  
02

## 宅建業法改正、電子契約が可能に

2021年デジタル改革関連

法の1つである「デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律」が施行され、関係する法律として、宅建業法も改正されました。改正による電子契約に関する変更のポイントには以下の2つです。

- 重要事項説明書や契約書等を電子文書で渡せるようになる
- 宅地建物取引士の押印が不要になる

最近よく行われるようになった、「IT重説」では、事前に重要事項説明書を説明する相手方に送ることが必要でした。今後は、電子文書での交付が可能となり、郵送でのタイムラグがなくなり、このように、宅建業者や取引の相手方に多くの恩恵をもたらすとされている電子文書の運用ですが、実際の活用にはまだハードルがあると考えられます。

電子文書とは、一般的にはデジタル情報として作成された文書のことを指します。しかし、「見読性」「完全性」「機密性」など一定の要件を満たしていなければ電子

文書としてみなされません。

また、電子契約に対応するには、電子ファイルを作成する環境や電子署名が出来る仕組みを整える必要があります。近年はクラウド契約サービスが充実してはいますが、宅建業者側が、そのサービスを理解し活用することや、取引の相手方（一般のお客様）がスムーズに手続きができるようにどう促すかということもこれからの課題となります。

※交付方法の詳細については、今後国土交通省令で定められる予定です。  
※掲載した情報は、記事作成時点のものです。

### ● 電子契約 ●



# 「資材・設備の高騰対策」施工機会を減らす テナントリテンションのすすめ

春の引越シーズンも一段落したばかりというのに、不動産業界全体に新たな難題が浮上っています。長引くコロナ禍に半導体不足、ウクライナ危機…、さまざまな要因によって引き起こされた急激な資材・設備の高騰です。

## 価格改定続々、4割値上げも！

2022年の年明け以降、建築資材メーカーが相次いで「値上げ」を発表しています。4月には住宅設備大手のLIXILが最大39%の値上げを実



の修繕・リフォームにおいて、工事費用が膨らんでしまうことはほぼ確実です。

## 工事を抑制、入居長期化戦略

工事費の上昇は賃貸経営に直結します。大家さんとしてはなんとかして建物の維持・修繕コストを下げたいところですが、この世界的な物価上昇に個人で立ち向かうことは不可能でしょう。

唯一対策できるとしたら、それは「工事発生回数の抑制」です。もちろん、入居者の皆さんの安心な暮らしが損なわれるような不具合・故障を放置することはできませんが、たとえば

「原状回復工事」ならどうでしょう。入居者の皆さんにもっと心地よい暮らしを提供し、少しでも長く入居してもらうことで、原状回復工事の発生数を最小限に抑える…、そんな前向きな工事費節減対策も可能かもしれません。

こうした入居期間長期化戦略を「テナントリテンション」と呼びますが、たとえば、次のようなテナントリテンション施策は検討する価値がありそうです。

**1 現状の不満調査と改善**…入居満足度調査を実施し、抽出された問題点を解決

**2 契約更新のお礼**…カタログギフトや金券、エアコンクリーニング等をプレゼント

**3 長期入居のお礼**…一定以上の入居を条件に壁紙や網戸、設備等の交換をサービス

長期入居者の増加は工事費の抑制のみならず、解約に伴う空室損や募集費用の節減にもつながります。テナントリテンションには多少のコストが伴いますが、長い目で見れば施策コスト以上のメリットが手に入るでしょう。

国際情勢はまだまだ安定の兆しが見えません。物価高による家計の圧迫が、借主の「もっと家賃の安い部屋に引っ越したい」というニーズを掘り起こしてしまう可能性も十分に考えられます。なればこそ、「今の入居者を大切にしよう」という戦略は、さらなる状況悪化に備える意味でも最重要戦略といえるのではないのでしょうか。

