

彼方の空

◇234

住宅評論家 本多信博

今年、築屋10年を迎える「不動産女性塾」(北澤節子塾長)は7月7日、東京・六本木の森タワー51階にある六本木ヒルズクラブで「ミライ会議」を開いた。女性塾をこなく受けるファンと理事の計19名が参加し、これからの不動産と女性塾のあり方について意見を交わした。

10年の節目に誓う

若い力

未来への思いを形に

10年を経てマンネリ化が進んでいるからというのではない。逆に盛衰が繰り返す現状に甘んじることなく、女性塾の社会的役割と業界における存在感の強化に挑む。

考えたければ塾は本来、未熟な若手や若者を育てる場所。主催者側としても未だに「これ、いまだにあるのであれば、それは本当に活躍する人間に叶うのかない。それが思いをかなえていくということだ。子供や若者が成長するのには知識を学ぶことも重要だが、それ以上に塾長や理事らの人間性が大きなインパクトを与える。10年を経て、北澤塾長の求心力は健在であることが、今でも多くの会員が「塾長という大きな存在

があれば」と塾の魅力を語る。その塾長が言う。「現状は女性経営者が多いが、若い人たちにもっと入って来てもらいたい。10年経ってこれまでに違う女性塾のかたちを模索していききたい。例えば、女性塾という名前だけでなく男性社員を入れるようにしてもいいのではないかな。そもそも女性塾は自由参加形式で、そのために入会金も年会費も徴収していないのだから」

と男性が不動産業の未来を真剣に考える。それこそがこれからの「女性塾」の新しいカタチなのかもしれない。危うい日本

は、住居。だが、戦後の日本はその住居についてあまり深く考えず、「所有する」「どこに住まい進んできたか」に思いつくままに行動してきた。高額の住宅を所有するものが「幸せ」と思い込んできたのである。生活の基盤である住居についてさえ、物質的豊かさと幸福とを取り違えてきたこの国の未来が心配だ。

政府も住宅を最優先政策としてばかり進めてきた。それが佳文化の育成を阻んだ元凶だ。佳文化の底層が今でも不動産業を「手取り早く儲ける」ところと勘違いする人たちの存在を許してしまっている。東村山市で数年前にコンサル会社として独立した女性経営者は言う。

「相続や空き家に関する相談は面白い作業だが、不動産は大きな仕事だが、不動産はもっともそう思うものだと思う。そこを避けていたらこれからの地域業者は生き残ってはいない」

周囲で手回し主担する仕事だからと、うまく運んだところは後継者から感謝されやういもある。そういう仕事に慣れて、ミライの不動産業界に入ってくる若者たちを増やしていく。そこにこそ第二ステージを迎える「不動産女性塾」の大事な使命がある。

女性塾、新ステージへ



7月7日、六本木ヒルズクラブで開かれた不動産女性塾の「ミライ会議」には北澤節子塾長(前列左から2人目)を始め19名が参加。今年11月に設立10周年を迎える女性塾の今後の活動について熱い議論が交わされた

総合

【7月21日・住宅新報記事より】

彼方の空

◇233

住宅評論家 本多信博

2000年3月に誕生した「定期借家権」が、いま一般の賃貸住宅市場で市民権を得ていない理由は明白だ。まったく理念の異なる「普通借家権」が今でも、普通借家権として存続し続けているからである。特殊な借家権が普通の借家権以上に普及するわけがない。

では、定期借家権はそもそも何のために創設されたのだろうか。その目的はどこにあったのか。その最大の目的は賃貸人と賃借人の立場を法律上対等にすること、賃貸市場を活性化することにあった。

当時の政策思想

定期借家権の創設が議論され始めた90年代後半はバブル崩壊後で不動産市場は停滞しきっていた。そのため様々な規制緩和が議論される中、定期借家権も定期借地権（92年8月）に続く規制緩和策として誕生したのである。

普通借家権は契約期間が終わっても貸主は「建物を自ら使用する」などの「正当事由」がなければ契約を終了させ

ることができない。これが、貸主の安定した経営を阻害要因になっているとして正当事由制度のない借家権が創設された。

定着した戦時立法

不良賃借人保護の矛盾

まで今日に至っている。

もっとも、ここに出てきた賃料が何十年ぶりに上昇傾向を見せ始めたことから、定期借家物件の供給が増え始めてはいる。これは賃料値上げ交渉がしやすいという貸主側の恩恵が強く働いているのだが、そうした理由では借主側の理解が得られるわけは全く、所詮は一時的傾向に終わるものと考えられる。

正当事由の正当性

仮の話だが普通借家権が廃止されて定期借家権だけにしたらどうなるだろうか。

アトスベニユクルア代表の藤澤雅彦氏が提唱しているタイプの定期借家権に分類されることになると思う。①非再契約型（転勤家族の留守宅運用など）②再契約未定期（再契約するかどうかは貸主次第）③再契約原則予定型（契約期間中に借主手に変更がなければ原則再契約する）――（本誌6月23日号13面参照）。

その場合、当然大半の定期借家権が再契約原則予定型になることは必定だ。藤澤氏はこう述べている。

「再契約予定型は、家賃滞納や契約違反などがなければ原則として再契約する。だから優良な入居者は安心して住み続けられるし、問題のある入居者は再契約できない。私はこの仕組みこそが日本社会に最も適した定借の運用方法だ」と思う。

全く同意である。これこそ普通借家は不良入居者でも長期間居続けられることができるへの本意である。なぜ、この

定期借家権普及を阻む壁



定期借家権普及のためには「居住の安定」をどう図るかが課題となる

ような制度が生まれたのか。1941（昭和16）年に戦時立法として正当事由制度が導入され、戦後も廃止されることなく今日まで続いているからである。

その背景には空襲による住宅難で戦後も居住不安が長く続いたことが挙げられるが、今は空襲増加、人口減少時代である。それでも廃止論が後進的なのは、いつのまにか「居住権」という言葉で借家人を保護することが正しいことというメンタリティが日本社会に定着したからである。

おそらくこの先も普通借家権が廃止される日は永遠にないだろう。もし来るとすれば、それは日本人が真の自立心に向き、対等で自由な契約こそが本場の意味で安定した居住の確保につながることに気付く日である。

生活の基盤である住まいは安定した「居住」が大前提となることは言うまでもない。賃貸住宅における居住の安定をどう守るべきか。定期借家権に対する正しい理解こそがその答えとなる。なぜなら、貸主と借主が対等になつてこそ互いの事情を汲んで双方に利をもたらす自由な契約形態が可能となり、市場の活性化をもたらすからだ。

総合

【7月14日 住宅新報記事より】

彼方の空

◇232

住宅評論家 本多信博

前号の本コラムは最後に「希望は人が人を思いやる街づくり」と述べたが、今年4月に都市再生機構(U.R.都市機構)の東日本都市再生本部に就任した松村秀登氏も「人と人とのつながりを生み出す街づくりを民間や地域住民と連携しながら進めていきたい」と語っている(本誌6月16日号・面)。

生きる力の源泉

交流型賃貸への期待

除けば、人と会話を交わさなくても生きていける。地域ではあいさつをしないこともとがめられることはない。子供の頃からそういう社会で育てば、人と接する術は覚えないう。筆者もかつてブックカフェで開かれていた読書会に参加したことがあるが、やはり初めて会う人たちの接し方には戸惑いがあった。

もちろん、「人は一人では生きていけない」が、では誰にどういう助けを求めればいいのか。分からないという形勢にこそまあるべきか。

近年、賃貸市場に広がる「交流型賃貸」はこうした問題を解決する社会の打破につながるだろうか。それともコンセンサスの形成を求めているのか。

日本人は住宅については「受け身」である。戦後、分譲マンションや建て売住宅の普及で、家が「建てる」ものから「買う」ものに変わったことがその象徴となる。しかし、近年は受け身どころか住宅価格の高騰で、そうした分譲住宅を購入することが難しくなってきた。せめて賃貸市場では日本人の心の奥底にあるニーズを掘り出すような感性豊かな賃貸住宅の開発を業界に求めたい。

では人と人とのつながりとはなにか。そもそも人と人はどうつながっているのか。家族であれば最も強い絆である血がつながっている。職場の同僚は仕事仲間であり、ときに同志にもなる。つまり目的のつながりである。街づくりという「人と人とのつながり」とはいわゆるコミュニティのことで、日本側でいえば地縁である。

弱まる地縁

最近はこのコミュニティが不動産業界でも話題になることが多い。地域ディベロップメント(東都板橋区)創業者の鈴木静雄氏は会社と自宅の前にベンチを置いて、通りを行く人たちのつ

る人と人とのつながりがどんどん弱くなっている。当社は65周年のときに、ブックカフェ「ハレサザ」を地域住民の交流拠点として開設したが、地元不動産会社として地域に貢献できるというほかにもいろいろあると思う。地域の行事にも積極的に参加していく」と抱負を述べている。

地縁が弱くなっているのは、日本人が、人との接し方を忘れてしまっているからである。見知らぬ人と話さなければならないと感じていないともいえる。現代社会は家庭や職場を

人と人とのつながり



地縁のコミュニティとはなにか。不動産業界にとっても最後のフロンティアとなる。

住まいが、生活の基盤と言われる理由に、住まいが単に生活の拠点ではなく、心のよりどころでもあるからだ。心のよりどころとは、生きる力の源泉になるといえる意味である。明日をどう生きるかと思いつくことが楽になる。そんな力をくれるのが住まいである。住まいになぜそのような力があるのかは前号に書いた。

交流型賃貸の登場は「人と人の交流」の中にこそ人としての喜びがあることを教えている。交流型賃貸は砂漠化する社会で人々が安らぎ、生きる力を取り戻すオアシスのような場であってほしいと思う。コミュニティの研究はまだ始まったばかりだが、住宅・不動産業界にとっては最後のフロンティアとなる。

総合

【7月7日 住宅新報記事より】

■地主、売却時の税負担を敬遠

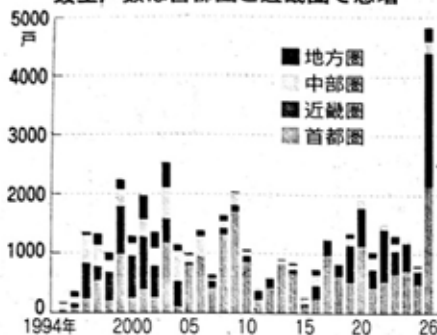
期限付きで借りた土地に建てる「定期借地権付き」マンションの供給が急増している。2026年は過去最多となる見通しだ。新築マンションの供給が細る中で急増の背景には、売却時の税負担を敬遠する地主の事情や住宅購入者の持ち家志向の希薄化がある。

定借マンションは期限が来たら更地にして、地主に返す契約が多い。購入者は通常の管理費や修繕積立金に加えて地代と解体積立金を毎月負担する必要があるが、土地を取得しない分、初期費用は割安となる。固定資産税も建物分だけだ。

不動産調査会社の東京カンテイ（東京・品川）によると、26年に竣工が予定されている定借マンションは全国に4808戸。前年比で約6倍、これまで最も多かった03年と比べても約2倍と急激な伸びとなっている。

定借マンション供給急増

竣工戸数は首都圏と近畿圏で急増



(注) 竣工年ベース、26年は集計時点での予定値
(出所) 東京カンテイ調べ

このデータは竣工ベースのため、実際に売り出すタイミングとは異なる。今後高水準の供給が続くのは確実だ。背景には、供給側、需要側それぞれの構造変化がある。

周辺より1割安

東京都文京区で建設中のマンション「リビオシティ文京小石川」。最寄り駅から徒歩約10分の立地で、販売戸数は522戸と区内で最大規模の物件だ。

件だ。70年の定期借地権

が付き、70平方メートル

で1・2億～1・5億円

と、周辺の分譲マンション

と比べ1割ほど安い。

「売却も検討したが、

定借の方がメリットが大

き」と判断した。土地

を所有する共同印刷の担

当者は事情を打ち明け

る。この場所には9棟の

ビル群が並んでいたが、

本館は築80年と老朽化し

ており、建て替えるか移

転するか社内で議論し

薄れる持ち家志向も後押し

利便性の高い場所に移転すると賃料負担が重く、この地で建て替える費用もない。土地を売却しようにも薄価が安く、売却益に多額の税負担が生じることがわかった。

そこで浮上したのが定借だ。地代を前払いで受け取ることで、借り入れなしで同じ敷地内に本社ビルを建て替えることができた。開発した日鉄興和不動産の担当者は「税負担の面から定借を選ぶ企業は多い」と話す。

大学や自治体も定借事業に関心を寄せる。阪急の阪神不動産は25年、お茶の水女子大が所有する東京都板橋区の土地に285戸の定借マンションを建設。一橋大の土地でも定借事業に向けた協議を始めた。

「通常の所有権マンションではなかなか手に入らない、駅前の一等地や居住環境の良い土地での住宅供給が、定借というスキームなら可能になる。同社の担当者は定借が増えてきた背景についてこう語る。

日本では定期借地権分譲が開始されたのは1992年のこと。地価高騰で住宅供給が滞るなか、政府は借地借家法を改正し、期限付きの住宅供給を認めた。当初は戸建てが多かったが、分譲マンションでは95年ごろから小規模物件を中心に広がっていった。

これまで幾度か一時的に供給が増えたことがあるが、このころの伸びは急激だ。東京カンテイの高橋雅之上席主任研究員は「不動産価格の上昇傾向が鮮明になるに伴い定借も増えてきた」と話す。

「職住近接を優先住宅購入者の価値観の変化も、定借の普及を後押ししている。ライフスタイルが異なる。河尻定

真相深層

工務店こそ不動産業へ 建築と不動産をつなぎ、中古住宅流通の質向上を目指す

THK理事・金堀健一さん

中古住宅が当たり前の選択となり、流通量も増えている。こうしたなか、建築と不動産の両方に精通する工務店こそ、中古住宅流通の担い手になるべきだ」と訴えるのが、建物評価研究機構（THK）理事で住宅デザイン研究所代表取締役、一級建築士事務所の鈴木ツバウハウス代表の金堀健一さんだ。2026年4月には不動産事業（広島いい家不動産）を本格始動し、建築知識を生かした新たな事業展開に乗り出した。

金堀さんは一級建築士に加え、宅建士資格も取得。不動産コンサルタントの資格も持つ。建築と不動産の双方に精通することで、工務店経営のなかで感じているのは、中古住宅流通の現場において建物のものが十分に評価されていないという課題だ。

「土壌の立派だけでなく、建物の性能や維持費まで求めて評価されるべき。しかし実際には、建物の価値が低く、引き取りにくいケースも少なくない」と話す。そこで開発したのがTHK住

宅査定システムだ。建築士が建物と向き合い、性能や維持費の状況を反映した査定を行うことで、住宅の価値を正しく評価する仕組みとして2024年に開発。売主には適正な評価を、買主には安心できる情報を提供し、良質な住宅が適正価格で流通する市場づくりを目指すという。

このTHK住宅査定システムは、鳥取県が導入する既存住宅評価システム（THK-ES）の原型にもなっている。THKは建築、設計、施工やリフォームの内容を

どを評価に反映する仕組みで、良質な既存住宅やリフォーム住宅の価値を適切に評価するモデルとして注目されている。

工務店が地域の流通を支える時代へ

一方で、都府県中心だった工務店が宅建業に参入することは一定のハードルもあるという。不動産業界のノウハウや人材確保に加え、事業として軌道に乗る仕組みづくりも必要だからだ。それでも金堀さんは「資格を持ちながら活用できない工務店も多い。工務店には建築の知識という大きな強みがあるのに」と強調する。冒頭には住宅業界が抱えている経営面に対する危機感もある。建材価格高騰や市場環境の変化によって、新築費だけに依存するリスクは大きくなっている。

「中古住宅を購入する際、本当に知りたいのは建物の状態や将来性。建築士が見れば、その高がどのくらい性能を持ち、どんな改造が必要かを具体的に説明できる」と金堀さん。建築と不動産を分断するのではなく、両者を融合させることが消費者の利益につながることを考えている。

まいにち暮らしを応援する事業を応援していくことが、工務店が持つ建築の専門性。これが、住宅市場で大きな価値を持つはず」と話す。

将来的には買取買取事業なども視野に入れているが、まずは広島で成功事例をつくりたい考えだ。

「建築と不動産が連携すれば、売主・買主、事業者のすべてにメリットが生まれる。工務店が地域の住宅流通を支える存在になれば」と金堀さん。建物を適切に診断し、適切に改修し、その価値を正しく評価する仕組みづくりが、中古住宅流通の活性化につながると強調した。



「建築と不動産をつなぐことで、住宅流通の質を高めたい」と話す金堀健一さん。

項目	評価内容	評価
建築	外装（屋根・壁・窓）の劣化状況	★★★★★ 4
設備	水回り（キッチン・バス・トイレ）の機能性	★★★★★ 4
電気	電気設備（コンセント・スイッチ）の安全性	★★★★★ 4
内装	床・壁紙・天井の劣化状況	★★★★★ 3
外装	外装（屋根・壁・窓）の劣化状況	★★★★★ 4
設備	水回り（キッチン・バス・トイレ）の機能性	★★★★★ 4
電気	電気設備（コンセント・スイッチ）の安全性	★★★★★ 4
内装	床・壁紙・天井の劣化状況	★★★★★ 3
外装	外装（屋根・壁・窓）の劣化状況	★★★★★ 5



「広島いい家不動産」のサイト（上）には、外観・内装写真や物件情報だけでなく、査定項目ごとの評価も表示、掲載している。

金堀さんは7月29～30日に開催する「リノベ工務店サミット2026」に登録する。「既存住宅の診断・改修・評価」をテーマにしたディスカッションにて、既存住宅の価値を適正に評価する仕組みや、工務店がどうべき役割について、「評価」の立場から議論を深める。

リノベ工務店サミット2026

会場：7月29日（木）～30日（木）
場 所：東京ビッグサイト西3ホールの付設セミナー会場（リノベーションフェア2026会場内）
詳細・申し込みは特設サイトへ



申し込みは
こちら

金堀理事が紹介されました

【7月23日 新建ハウジング記事より】

OPINION

一般社団法人

全国定期借地借家協会

会員募集のご案内

土地を活かし、建物と地域の未来へ



定借を「知る」から、 「活かす」時代へ。

全国の専門家とつながり、
土地・建物の新たな可能性を広げる
ネットワークです。

定期借地権・定期借家権は、土地や建物を手放すことなく活用し、新たな住まいや事業、地域の価値を生み出すための仕組みです。
当協会は、制度の普及と適正な活用を通じて、事業者・専門家・地域が学び、つながり、実務に活かすための場を提供します。

会員になるとできること

01 専門知識・最新情報を学ぶ

研修会・セミナー・事例共有を通じて、制度や法改正、実務の進め方を学べます。



02 全国の専門家とつながる

不動産・建設・金融・法律など、地域や業種を越えたネットワークです。



03 地域や自社の事業に活かす

土地活用、空き家・遊休地、公共不動産など、地域課題を事業提案へつなぎ活かします。



04 相談・情報発信に参加する

相談・情報交換・地域での取り組みを通じて、知識と経験を全国へ発信し、参加いただけます。



このような皆さまに

- ✓ 定期借地・定期借家を事業に活かしたい
- ✓ 全国の専門家・事業者とつながりたい
- ✓ 土地活用や不動産の提案力を高めたい
- ✓ 地域課題の解決や地域活性化に関わりたい
- ✓ 空き家・遊休地・公共不動産に取り組みたい
- ✓ 最新情報や実務事例を学びたい

協会理事のご紹介



理事長
太木 祐樹

創設当初から定期借地実務に関わる。主たる専門分野は、借地借家法、マンション再生、土地権利問題等。著書としては、定期借地権活用のすすめ、マンション再生、建築の視点でみる相続と土地の分譲活用他。



専務理事
速水 英雄

創設当初から定期借地実務に関わる。全国各地での自治体・住宅会社などの定借事業の支援を行い、空き家・空き地等の再生を定借活用等で推進している。自稱「定借伝道師」。

理事：植田亮一
理事：内堀孝史
理事：金堀健一
理事：日笠真由美
理事：平田稔

理事：藤岡大介
理事：本山千絵

理事/事務局：関口能子
監事：吉松 ころ

会員区分・年会費

正会員 年会費：30,000円

準会員 年会費：12,000円

※詳細はお問い合わせください。

協会HP



お問い合わせはこちらへ



一般社団法人 全国定期借地借家協会 事務局 連絡先

東京都新宿区西新宿7丁目1-12 2階(ライフリンクデザイン研究所内)

TEL: 03-6373-4236

MAIL: jimmukyoku@teishaku-pro.org

HP: <https://www.teishaku-pro.org/>