

解禁間近!

# 賃貸経営者が知っておきたい 電子契約の仕組みと影響



紙から電子へ、世の中の契約行為が急速に移り変わりつつありますが、不動産も例外ではありません。不動産賃貸の電子契約は、2022年5月までに全面解禁される見通しです。果たして電子契約の普及は、業界にどのような変化をもたらすのでしょうか。

## ☑ そもそも電子契約とは？

紙で交わす契約書の代わりに、電子データで契約を交わすのが電子契約です。紙の契約書では当事者の署名と捺印が必須でしたが、電子契約では「電子署名」という仕組みによって「誰がいつ、どの文書の内容に同意したのか」を証明し、契約を成立させます。この電子署名がされた契約書データは、書面の契約書と同等の法的効力を持ちます。

ちなみに賃貸借契約は、「民法」のうえでは当事者間の合意さえあれば口頭でも成立する諾成契約であるため、本来は電子化の容易な契約です。しかし、契約に宅地建物取引業者(宅建業者)が介在すれば「宅地建物取引業法(宅建業法)」が、定期借地・定期建物賃貸借といった契約形態を選べば「借地借家法」が関わることになり、こうした法令には「書面での作成・交付」が義務付けられた書類が少なくありません。例えば、取引時に宅建業者に義務付けられている「35条書面=重要事項説明書」「37条書面=契約書」などはその代表ですが、これまでは不動産取引における各種の「書面の義務」が電子化の妨げとなっていたのです。

しかし、2021年5月に「デジタル改革関連法」が成立したことで、宅建業法や借地借家法も改正に。各種書面の電子化が容認されたことで、不動産取引はついにデジタル化へと舵を切ることになったのです。

## ☑ 電子契約で何が変わる？

一方で、気になるのは賃貸経営者への影響です。電子契約普及のメリットは主に次の3つでしょう。

- ① 契約締結/賃料発生までが早くなる
- ② 署名・捺印・郵送等の処理からの解放
- ③ WEB手続きを好む入居者から選ばれる

電子契約の最大のメリットは「早さ」です。書類の郵送がなくなれば、その分だけ契約締結までの期間や賃料発生までの期間の短縮が期待できます。また、契約締結前のキャンセルの発生率も低下するかもしれません。

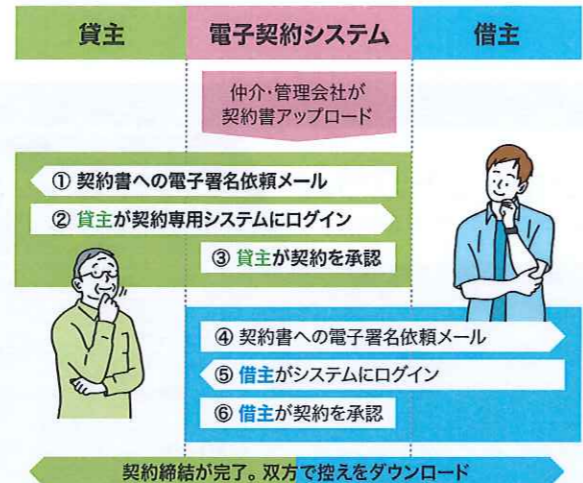
加えて近年は、「契約や支払いはオンラインで素早く済ませたい」「契約の類はPCやスマートフォンで管理したい」という借主側のニーズも増加中です。手間や時間のかかる手続きを避けたい借主にとって、電子契約対応の物件はひとつの魅力として映るはずです。

## ☑ 電子契約締結の流れ

もうひとつの電子契約のメリットが「利便性の向上」です。「PCは苦手、電子契約なんて大変では」と不安な方もいらっしゃるかもしれませんが、多くの電子契約は紙の契約よりも手間のかからない操作を目指して開発されています。慣れれば手元のスマートフォンで、もの数分で手続きを完了できるでしょう。

サービスによって異なりますが、大まかな電子契約の流れは以下の通りです。

### 事業者署名型(立会人型)の場合



事業者署名型であれば、貸主・借主の双方がシステムにログインし、契約内容を確認したうえで「承認する」だけ。賃貸経営者に必要なのは、メールアドレスとPCやスマートフォンなどの操作端末くらいです。

もちろん、電子契約が普及した後でも、従来の書面での契約が無効になるわけではありません。どちらかを選ぶようになるだけと考えれば、電子化普及を不安に思う必要はないはずです。しかし、電子契約が業界を変える大きな変革であることは間違いのないでしょう。変化を実体験できるせっかくの機会です、利用依頼があった際はぜひ電子契約にチャレンジしてみてください。

# SAKURA PREMIUM OWNER'S NEWS

さくらハウジングのオーナー様向け会報誌

April  
2022 **04**

## これからは「住み心地」で差別化。 賃貸住宅の省エネ・ 断熱対策を考える

脱・不人気!  
「一階物件のメリット」に学ぶ

解禁間近!  
賃貸経営者が知っておきたい  
電子契約の仕組みと影響

有限会社さくらハウジング

これからは「住み心地」で差別化

# 賃貸住宅の省エネ・断熱対策を考える



春本番を迎え過ぎやすい季節となりました。今回は賃貸住宅の「住み心地」をテーマに、夏涼しく冬暖かい高断熱による差別化を考えます。

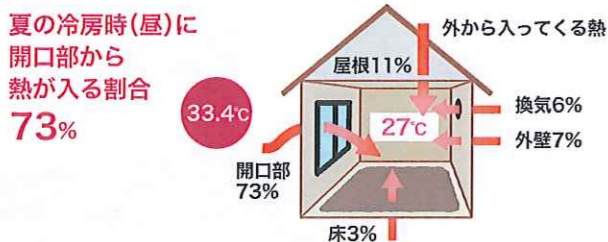
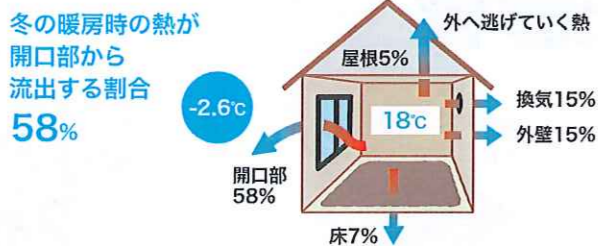
## 高断熱の希少性を集客の武器に

長らくコロナ禍と在宅事情の変化に伴い、住まいの住み心地に関するニーズは大きく変わりました。特に実需の分野では「断熱性・気密性」への関心の高まりが顕著であり、SUUMOリサーチセンター実施の『住宅購入・建築検討者調査(2021年)』でも、「コロナ禍拡大を機に省エネ性(冷暖房効率)に優れた住宅に住みたくなった」が上位にランクイン。今後、賃貸でも同様の声が大きくなることが予想されます。

これまで賃貸での差別化は、水回り設備やセキュリティなど目に付きやすい部分のスペック充実が優先され、目に見えない「住み心地」は後回しにされてきました。市場に高断熱の賃貸物件がほとんど供給されていない今、ニーズの変化はひとつの差別化チャンスとなりそうです。

## エネルギーロス7割超も。重点改修は開口部

日本建材・住宅設備産業協会の調査によれば、熱の出入りの大部分は開口部が原因とのこと。冬場の暖気の流出の58%、夏場の熱気の侵入の73%が窓やドアで起こるそうです。ということは、物件の断熱性能を効果的に高めたい場合に手を付けるべきも開口部。窓やドアにポイントを絞った対策が住み心地の良い賃貸住宅への第一ステップです。



## 対策① 複層ガラス・真空ガラス

2枚以上のガラスを組み合わせた「複層ガラス」は、ガラスとガラスの間の空気層によって熱の侵入・流出を防ぎます。すでに新築住宅の大半が採用する王道の断熱アイテム。最近、複層ガラスの間を真空にすることで魔法瓶のような高い断熱性を得る「真空ガラス」も登場しています。

## 対策② 二重サッシ

通常の窓枠の内側にもう一つ窓枠を設置したのが「二重サッシ」です。内窓、二重窓とも呼ばれ、窓と窓の間の空気層が断熱効果を発揮する構造は複層ガラスと同様です。窓自体が二重となるため気密性が高まり、いっそうの温度変化抑制や遮音性も期待できます。金属よりも断熱性の高い樹脂サッシなら、さらに効果が高まります。



## 壁・床・天井の断熱対策はコストと相談

半数以上のエネルギーロスは開口部で発生するといえ、残りは壁・床・天井などで起こります。第二ステップはこれらの断熱です。

## 対策③ 充填断熱・外張り断熱

壁・床の断熱対策によく使われるのが「充填断熱」(内断熱)です。外壁と内壁の間、あるいは床下などに断熱材を充填し、室内の温度変化を抑止します。一方、建物の外壁を断熱材で覆うのが「外張り断熱」(外断熱)。断熱材で建物を包み込むことで高い気密性と外壁保護を実現しますが、コストが高まります。

## 対策④ 天井断熱・屋根断熱

天井の仕上げ材の上に断熱材を施工するのが「天井断熱」、屋根の内側に断熱材を施工して仕上げるのが「屋根断熱」です。現状での施工の有無は、天井点検口から小屋裏を覗くことで確認できます。もし断熱材がほとんど入っていない場合には、天井裏に断熱材を敷き詰める天井断熱の検討を。

## 政府の宣言で高断熱が「常識」に変わる？

とはいえ、断熱にはそれなりのコストがかかります。既存物件への施工で採算が取れない場合には「次の建て替え時」での対策を考えた方が賢明です。ただ、賃貸経営者としては「建て替え時に本当に断熱にコストをかけるべきか」を懸念される方も多いでしょう。環境省が2018年時点で実施したアンケートでも、賃貸における省エネ性能への注目度は全31項目中の28位で、借主にとっては断熱性より家賃や間取りのほうがずっと重要であると示されています。

しかし、2019年末からのコロナ騒動や2020年に政府が宣言した「カーボンニュートラル」で状況は変わってきました。政府は、2050年までに実質的な温室効果ガス排出ゼロ(カーボンニュートラル)を叶えるべく、エネルギー産業や輸送、製造、農林水産業など幅広い分野でさまざまな政策を進めています。そして、われわれ住宅関連業界では「ZEH」をキーワードとした各種取り組みが広がっています。

## 20年後の住環境を見据えたZEH戦略

ZEH(ゼッチ/Net Zero Energy House)とは、高断熱・高気密な住宅設備と太陽光発電により、「使うエネルギーと創るエネルギーの収支が概ねゼロ」という状

態を実現する高性能住宅のことです。政府は「2030年までに新築住宅の平均でZEHの実現を目指す」と目標を掲げ、補助金や住宅ローン控除制度での優遇措置などを整備。ZEHの普及を力強く推し進めています。

現在こそZEHの普及は注文戸建が中心で、建売戸建や集合住宅ではごく少数ですが、政府の計画通りに普及が進めば、今後10年で多くの住宅がZEH、またはそれに近い性能で建つこととなります。そうした「新築高性能住宅」と将来、入居者獲得競争を考えるとすれば、建て替え時に断熱性能を重視することはむしろ必要な戦略と言えるでしょう。

なお、環境省は「既存住宅における断熱リフォーム支援事業」という補助金事業を令和4年度も実施予定。戸当たり最大15万円の補助を受けながら「断熱空室対策」を検討できます。また、ZEHの集合住宅版であるZEH-M(ゼッチ・マンション)にも補助金制度は用意されており、3階までなら戸あたり40万円、4階以上なら必要経費の1/3の補助があります(※)。直近の差別化戦略として、また先を見越した訴求力維持の戦略として、入居者の「住み心地」にフォーカスした建築企画を検討してみたいかがでしょうか。



※環境省の令和4年度予算要求額であり、変更される可能性があります。

ワンポイントコラム  
one point column

## 脱・不人気! 「一階物件のメリット」に学ぶ

何かと敬遠されがちな1階物件、今年の春も苦戦を強いられたケースは多かったのではないのでしょうか。「不動産のプロが選ぶ! 『1階物件のメリット』ランキング」から改善のヒントを探ってみましょう。

順位	メリット	割合
1	階下への騒音・振動を気にする必要がない	70.8%
2	移動や荷物の搬入が楽	56.5%
3	上の階に比べて家賃が安い場合がある	48.0%
4	物件によっては専用庭が付いていることがある	30.0%
5	上り下りがないため出かけるのが億劫にならない	24.4%

出典:「不動産のプロが選ぶ! 『1階物件のメリット』ランキング」アットホーム株式会社

このランキングの特徴は、回答が「不動産のプロの声」である点。つまり、不動産会社が内見のお客様に伝えている「営業トーク」そのものとも言えます。ということは、その営業トークをやすくする改善が1階物件成約の近道に。ランキングの中では次の2点が手をつけやすそうです。

### ● 移動や荷物の搬入を楽に(ランキング2位)

階段等を使わない1階は、移動が困難な人や荷物の出し入れが負担となる人にはとても便利です。よっ

て、まずは重要なターゲットとなる高齢者や障がい者向けに、段差をスロープで解消したり、手すりをつけたりといった「バリアフリー化」の検討を。駐車場やエントランスからの動線もフラットにできるとアピールになります。

また、室内に自転車を持ち込みたいロードバイクユーザーや、大ぶりのアイテムの搬入出が多いアウトドア好きなど、年齢ではなくコンセプト重視での改装も検討できそうです。

### ● 物件によっては専用庭あり(ランキング4位)

専用庭は重要な訴求ポイントですが、雑草だらけで暗くジメジメしていたり、外から丸見えだったりでは、「お庭があって便利」と言われても活用方法が思いつかないでしょう。

お庭をプラスに見せたいなら、重視すべきは清潔感と視線カット。まずは雑草をしっかりと抜き、防草処理をして砂利等を敷き詰め、清潔感のある庭に。さらに、消防法に配慮しながらラティス等で周囲からの目隠しができれば「庭を使ってみよう」と思ってもらいやすくなります。ガーデニングへと誘導したい場合は、雑草だらけの庭に戻らないよう花壇ゾーンを設けて区分けするのがオススメです。