

CFK

Chintai Fudosan Kanrigyokukai

2003.Winter

特集

春の繁忙期に向けた入居促進と営業計画
「少額裁判制度」ガイダンス（その2）
「空室対策のノウハウ」ペット対応型賃貸住宅市場（その2）



賃貸不動産管理業協会

Contents

新年のご挨拶

03 会長挨拶

特集

04 春の繁忙期に向けた 入居促進と営業計画

winter.2003

Vol.6

特集

08 「少額訴訟」ガイダンス（その2）

連載

11 ペット対応型賃貸住宅市場（その2）

協会から

14 賃貸管理サポート事業実施中

16 入居のしおり販売のご案内

協会からのお知らせ

賃貸不動産管理業協会では会報誌等を送付する場合、宅配便のシステムを利用しています。よって、事務所を移転された場合、こちらに届出がないと戻ってくることになります（郵便の転送手続きではシステムが違うため対応できません）。

つきましては、住所、電話・FAX番号、代表者等の変更がございましたら、お手数ですが下記までご連絡願います。

また、会員だよりで紹介する会社を募集していますので、下記までお願いします。

連絡先

賃貸不動産管理業協会 電話：03-3865-7031 FAX：03-5821-7330

賃貸不動産管理業協会の更なる発展のために



賃貸不動産管理業協会 会長
藤田 和夫



謹んで新年のお慶びを申し上げます。

会員各位におかれましては、清新な年を迎えられたことと思います。

顧みますと昨年は、株価や地価の下落に象徴にされる資産デフレに歯止めがかからず、景気回復の兆しは見えない状況でした。我が業界においても同様であり、本会を設立した目的のひとつは、このような時代だからこそ「賃貸管理」を充実させ、これまでの地域に根差した業務に加え、時代のニーズに対応したサービスを貸主、借主に提供していくことです。そこで、賃貸管理業務を多角的にサポートしていくため、平成13年5月31日に本会を立ち上げた次第です。皆様方におかれましては、設立趣旨に賛同してご入会いただきましたことに、改めて心より感謝申し上げます。

さて、設立後1年半が過ぎましたが、本会ではこれまでに各種サポート事業の実施、全国6会場での設立記念研修会や実務研修会の開催、会報誌による情報提供活動、入居のしおりの販売等の事業を行ってきました。しかしながら、十分な対応ができているとは思っておりません。これからも会員皆様からのご意見をいただきながら、充実した組織を作り上げていきたいと考えております。

また、より多くの方に参加していただくために、各都道府県の宅地建物取引業協会と連携を図りながら、今後も入会促進活動を実施していきます。

会員各位におかれましては、ますますのご健勝とご繁栄をお祈り申し上げるとともに、ご支援とご協力をお願い申し上げて、新年のご挨拶とさせていただきます。

Special Issue 1

春の繁忙期に向けた入居促進と営業計画

株式会社CFネッツ代表取締役社長 倉橋隆行

最近、地方都市の不動産会社で経営に関するコンサルティングを行っており、その際、営業計画策定の中で、空室物件の入居促進策が重要なファクターとなることが多い。

特に地方においては、空室率の増加から、不動産会社だけでなく、不動産オーナーの経営状態も悪化し、それに伴って建築会社の営業不振に連鎖し、不動産市況は、たいへんな悪循環に陥っている。また市場はといえば、全国的に「持家比率」が増大し、十数年前はその比率が4割だったところが6割にまで伸びてしまい、逆に、「借家比率」は6割から4割までダウンしている。つまり、6割が4割になったということは、単に2割というのではなく、2割を6割で割ると、その数は、33%のダウンということになる。この現象は、現状の低金利で賃貸世帯の一次取得者層が分譲マンション等を購入していることにあり、まだまだ市場は低下する可能性を秘めている。ただ、潜在的借家比率がどの程度かはわからないが、概ね3割と想定すれば、今後、賃貸市場は安定期に入り、分譲市場は飽和期になるから、分譲市場と比べれば、賃貸市場は、まだましな状況かもしれない。かような市場性の中での入居促進策であるから、当然、春の繁忙期においては、早期な対策が必要であることはもちろん、繁忙期を経過した後の市場性低下を考慮して、空室はすべて貸しきる勢いが大切である。そこで今回は、経営的側面から見た入居促進策をご披露したい。

賃貸住宅経営は、他の経営と何ら変わりがなく、経営資源は一緒である。

つまり「ひと」「もの」「かね」である。私は、かねてから、これだけでは今後の経営は成り立たないと唱え、「情報」と「企画力」というのを追加している。この発想はどのような企業にも通じる考え方であり、これらに沿って分析することで経営戦略、営業戦略が明確化されてくる。今回、賃貸住宅経営にかかわる「空室対策」「入居促進策」であるので、これに沿ってチェックして頂きたい。

「ひと」

まず「ひと」である。オーナーからしてみれば「仲介会社の社員」であり、管理会社からしてみれば「自社の社員」や「仲介会社の社員」などである。よく、物件さえ良ければ決まるものだと思われているひとも多く見かけるが、ユーザーが「ひと」である以上、「ひと」は大事な要素である。いくら情

報技術が発達しようとも、クローリングは「ひと」によって行われる。オーナーや管理会社は、この「ひと」をアウトソーシングしている訳であるから、従来のように「長い付き合いだから」というような曖昧な付き合い方ではなく、「どうしたら決まるか」を提案し、相談できる相手になければならない。つまり、パートナーシップが取れる信頼性の高い「ひと」に依頼しているかそうでないかで、明確に稼働率に影響が出る。逆に、仲介会社側では、当然、社員教育が必要不可欠である。長期的な社員教育については、住宅新報社発行の私の著書「稼げる賃貸管理経営」に書かせて頂いているのでそちらを参照していただきたいが、仲介会社としての入居促進策ということの中で、「ひと」の活用方法ということであれば、物件ごとに担当者を決めて、繁忙期の前にオーナーや管理会社と打合せをし、その間に具体的に「どのようにして決めるか」という明確な方針を打ち出させる必要がある。ま

た他業者とのコミュニケーションも大切な要素であり、人脈が広ければ広いほど成約率も高い。物件を通じて、他業者とのコミュニケーションを図る仕組みも大切である。また、地方によっては、空室物件は軒並み不動産会社に出している、という地方もあるから、その場合は、法人ユーザーとのコミュニケーションということなどになる。

物件数が異常に多い繁忙期は、その日に決める物件を上位5位程度に絞り込み、上から順に確実に決めてゆく作戦も良い。物件を絞り込むことによって集中力が高まり、成約率も高まるものである。「ひと」については、意識してチェックしてみると、意外に落ち度が多いものである。繁忙期前にチェックすることで、成果は大きく違ってくる。各社各様に計画を打ち出し、それに基づいて社員の動きをチェックして頂きたい。

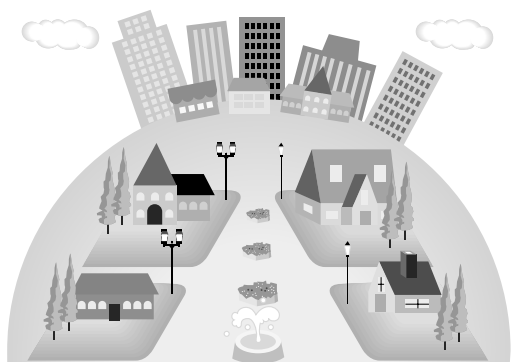
「もの」

次に「もの」である。ここでの「もの」は、言うまでもなく「賃貸物件」である。

信じられないことであるが「こんな物件、決まるわけがない」と思っているのに、媒介を受けている営業マンがいる。これでは貸し手のオーナーは現状で貸せるものと思ってしまい、営業マンもオーナーも不幸の始まりになってしまうのである。今後、賃貸住宅は、快適性、居住性、安全性、利便性、経済性、そして清潔でなければ決まらない。利便性は、その地域特性があるから難しいかもしれないが、その他は改善できる筈である。媒介を受ける際には、決まる物件にするにはどうしたらよいか、の提案が必要であり、受けるからには絶対決まる物件にしなければならない。

一例を紹介する。14世帯のかなり古いアパートで4戸も空室になってしまったものがあった。経済性は駅から遠いということもあって賃料は安かったが、逆に、利便性はあまり良くない。内装は手を入れていたから清潔ではあったが、外構は劣悪で、極めて見栄えが良くなかった。そこで、私自身がこの物件を調査した所、この物件には低所得の若年層の人やお年寄りが住んでおり、利便性は良くないものの、このオーナーは近隣で幼稚園を営んでおり、子供を育てるのに安全、かつ便利な場所であった。そこで私は、外構をバリアフリーに変更し、一階部分は専用庭を設け、「小さいお子様大歓迎」、更に「小さいお子様のいる方には、賃料を子供一人につき千円引き」で募集したのである。この甲斐あって、4戸全部が共働きの家庭と新婚の方で一ヶ月以内に成約となり、幼稚園の園児は3人も増えた。

その他、ペット対応や複合医療テナント、首都圏では、私が経営している「月極倶楽部」などを利用して、ワンルームマンションのマンスリー利用などの提案など、多くの事例があるが、ここで大切なことは、その物件の特性をどのように引き出せるかが重要であって、初めから「駄目だと思って、諦める」ことではない。先に述べたとおり賃貸住宅経営は、淘汰の時期にきている。入居者



Special Issue 1

を物件に合わせるのではなく、物件を入居者に合わせる必要がある。また、物件には「個性」が必要な時代となってきた。個性をもたせて、他の賃貸住宅と比較し、その「ひと」にあったものをより先に決めてもらう、というような意気込みが必要である。

「かね」

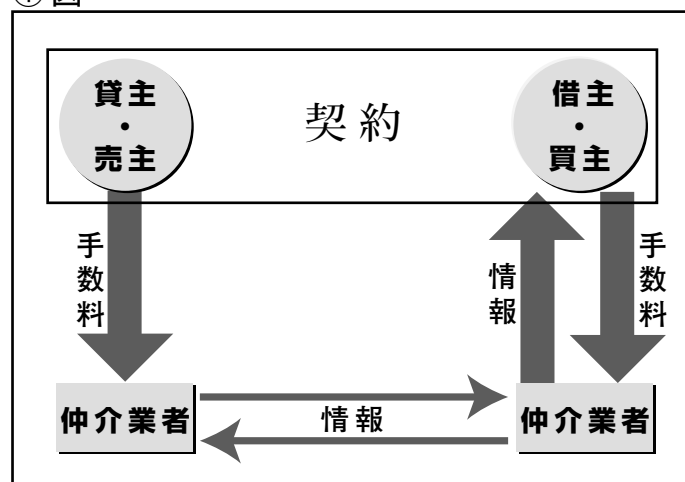
つぎに「かね」。経営はすべて同様であるが、キャッシュフローがマイナスになれば、経営環境は一気に悪化する。今回は、入居促進策のテーマであるから深く触れないが、せめて原状回復の件で揉めるようなまねをしてはいけない。原状回復で不当な請求を行っているようでは、どんどん評判が落ち、やがて誰も取り扱ってもらえなくなってしまう。これは不動産仲介会社に関しても同様であるが、仲介会社はオーナーの言い分を聞いて、入居者に不当な清算を強いることが多い。仲介会社として優良な企業を目指す為には、絶対条件がある。それは「優良な家主」と「優良な入居者」と付き合うことだ。どちらが欠けても「優良企業」にはなれない。そういう意味で、原状回復しかり、建物のメンテナンスしかり、仲介会社がパートナーシップをもってオーナーに正しい知識を教育する必要があるのである。

「情報」

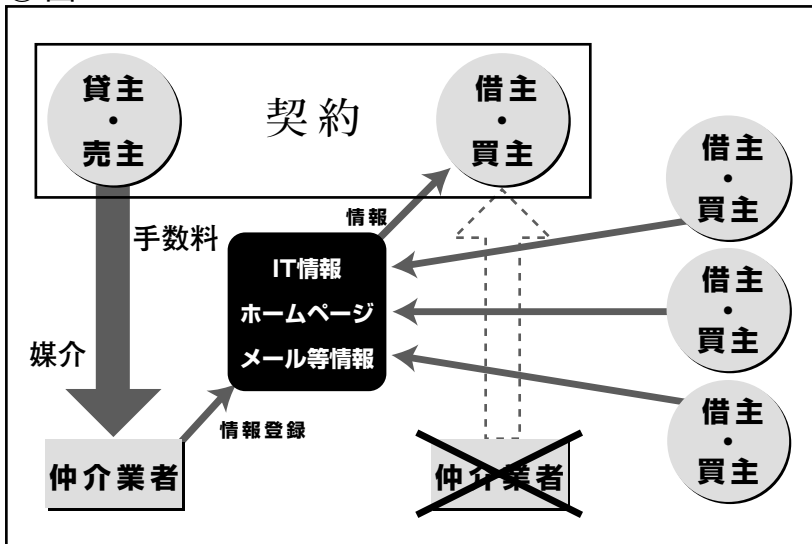
次に「情報」である。IT (information technology) が、この不動産業に及ぼす影響はかなり大きなものとなる。私は、96年以降、講演の都度、このITが普及することによって不動産仲介業が大きく変化し、淘汰の時期が必ず来ることを、

危機感をもって話させて頂いてきたが、残念ながら、その予想は的中してしまった。今後、もっと速いスピードでこの淘汰は進むことと思うが、このITを外しては、賃貸住宅の入居促進策は見出せない。現に、当社では、首都圏を初め、札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡などのユーザーから物件の問い合わせがあり、効率よく成約に結びつけている。また海外では、アメリカ本土はもちろん、香港、ポリネシア、オーストラリアなどから問い合わせを受け、メールでのやり取りをしながら成約に結びつけることができている。つまり、このITのインフラが整備されていない不動産会社は、淘汰されざるを得ず、整備された業者が断然有利な展開ができることになる。下記①図が通常の不動産会社のスタイルであるが、現状②図のように客付け会社に大きな影響が出ている。次に起こりうる現象としては、管理会社が増えてくれば、元付け会社もなくなってしまう可能性は大きい。今後、不動産業のマーケットが縮小する中、不動産会社としては効率よく広範囲な広告戦略が必要不可欠となり、その際に、このIT戦略は重要なものとなる。

① 図



② 図



ワンルームマンションを利用してマンズリーマンションをはじめた。現在、FCを含めて首都圏で2400室を越える部屋数で、稼働率95%超を維持している。また、オーナーが高齢者を嫌がる中、複合医療テナントビルを企画して、高齢者をマーケットに取り込んでいる。ペットを嫌がるオーナーが多い中、ペットが飼える賃貸住宅を供給している。また、ここでは差し控えるが、現在、新たなマーケットにも取り組んでおり、ほぼ成功している。

「企画力」

さて、最後が「企画力」である。優秀な人材、優良物件、豊富な資金、豊富な情報、これらすべてが整っても、営業促進にはならない。これらを束ね有効に活用する為の企画力がなければ、真の実力は発揮できない。

それぞれの物件の特徴を見出し、その特徴を、広告やチラシ、ホームページなどにアピールするようにする。また、先に記述した例のように、その物件の特徴を作り出すのも今後の不動産会社の役割である。従来は、市場が勝手に顧客を作り出してくれたが、現在は市場が縮小しているのであるから、その中で顧客を満足させる物件を作り出し、魅力ある賃貸住宅を創生させる企画力が必要である。不動産の場合、物件はそれぞれに特徴があり、顧客もそれぞれに個性があるし、必要条件がある。また、市場性は、日々変化しているから、その市場性にあった物件をその中に供給する必要がある。

例えば、ワンルームマンションが物件供給過剰だと言われた中で、私は「月極倶楽部」と称して、

つまり、ちょっとした発想で、現在あるインフラを改良することによって、あるいは発想を転換するだけで、新たなマーケットを創造できるのである。

今回、春の繁忙期に向けた入居促進策と営業計画を書かせていただいたが、ページに限りがあるのであまり詳細に触れられなかった。今回、書かせていただいたことは、別に春の繁忙期に拘ることなく、常に営業計画には有効である。また、経営計画にも、有効である。

何か、うまくいっていないときには、これらを再チェックする癖をつければ、必ず何かが見えてくるのである。

「ひと」「もの」「金」、そして「情報」と「企画力」。

倉橋隆行

(株)CFネット 代表取締役社長

(株)月極倶楽部 代表取締役

(社)全国賃貸住宅経営協会 神奈川連合会副会長

(有)不動産体系研究所 代表取締役

JREM.国際CPM協会 2002年会長

著書:「プロが教える あつと驚く不動産投資」住宅新報社

「中小不動産会社のための稼げる賃貸管理経営」住宅新報社

「賃貸トラブル110番!」にじゅういち出版

連絡先: Tel 045-832-7440 / Fax 045-832-7452

Special Issue 2

「少額裁判制度」 ガイダンス

“迅速な解決手段” 確実に浸透（その2）

住宅新報社 吉岡達也

申し立て手続きは簡単

「30万円以下の金銭支払請求については、1回限りの審理で裁判をしてもらえる制度」――。

少額裁判制度に関する申し立ての手続きは、とても簡単に行うことができる。

具体的には、全国の各簡易裁判所窓口に備え付けてある「定型訴状用紙」に必要事項を記入した上で、収入印紙を貼り、裁判所に申し立てする。



退去時のハウスクリーニング代に関するトラブルも増加傾向だ

書き方については、窓口で教えてもらえる。申し立て先は原則として「被告の住所地を管轄する簡易裁判所」だ。

提訴から審理期日までの期間は通常40日程度。判決に不服の場合、「異議申し立て」ができるが、地方裁判所などに上訴はできない。

しかし、「低廉・迅速・柔軟」が特徴の少額訴訟の提起とはいえ、しっかりした準備が当然必要となる。裁判以外の手段があるかどうかについても、弁護士、司法書士などの専門家に相談することがより有益な選択だ。自らが保持している証拠を整理したうえで事情を説明し、判断を受けることが重要だ。

また、「勝訴」判決が出ても、被告が支払いに応じるかどうかは別。民事執行手続きについてはこれまでと同様であることから、債権回収に長時間かかってしまうケースも指摘されている。強制執行では追加の手間と費用がかかる。

「強制執行の課題も残るが、市民の権利保護の視点から、これまで埋もれていた紛争を法律のルールで解決できる制度として定着してほしい」というのが、司法関係者の共通した願いだという。

少額裁判の実際

実際の少額裁判の模様を再現してみよう。

——東京簡易裁判所第307号法廷。ラウンドテーブルが中央に置かれ、法廷内は全8席。原告、被告、裁判官、書記官、司法委員が取り囲むように座る。パステルカラー調の壁に絵画が飾られ、ニュースなどで見られる通常の法廷のイメージとはほど遠い。傍聴席16席と長いす2脚が設置されている。

事件は敷金返還請求事件。

敷金は、言うまでもなく家屋などの賃貸借の際の借主から貸主に交付しておく金銭。民法では、第316条及び第619条に関連規定があるものの、法的な性格までは明示していないことから、とりわけ判例が重要な分野といえる。

原告の男性（48歳）は家主である被告の男性（64歳）に対し敷金25万円を請求している。

担当裁判官が語り始める。

「裁判には時間、お金がかかり、手続きが面倒などと批判されています。裁判所では特に複雑でないような裁判はなるべく簡単な手続きで裁判を進めたいと考えています。これは1回で全部終わらせてしまおうという判決です。あなた方の言い分を聞いた後、司法委員の方にも入って

もらい、解決を図ります。話し合いがまとまらなければ判決を行います。運用のためには、スタッフだけが力んでもだめで、2人の協力が必要です」

「この法廷では、裁判官を含めて全員座っているすは同じであり、皆同じ気持ちで紛争の妥当な解決を目指そうとしているものと理解してください。自分の言い分を述べるというだけでなく、相手の言い分にも耳を傾けて、解決策を探っていきましょう」

「司法委員についての説明をいたします。簡易裁判所はいわば法律の素人が関わるものです。しかし、裁判においてはどうしても頭は法律論になりがちです。実社会での経験、豊かな常識を持っている方に司法委員として関わってもらい、培ってきた社会常識を吹き込んで妥当な解決を図ってもらいます。豊かな意見に耳を傾けて下さい」

裁判官が審理の説明や答弁書陳述をよどみなく



法務省

進めていく。法律用語も丁寧に説明される。緊張がみだった原告、被告双方の表情も和んでいくのがわかる。公判が始まり、約1時間で1人ずつ和解のため別室に向かった。

再び、全員がラウンドテーブルに戻ると、当初顔も合わせなかった原告、被告の間に会話が弾み出す。和解成立。被告側が分割払いで請求金額の全額を支払うことで落ち着いた。まさに少額訴訟の特徴である迅速性が表れた裁判ということができる。

少額裁判制度の課題

当初、少額裁判制度は、従来の地方裁判所、簡易裁判所の通常手続きとしっくりかみ合うのかという制度的問題や、法律家の業務のあり方との接点をはっきりしないのでは、といった問題点が指摘されていた。

何よりも重要なのは、「確かに迅速な制度ではあるが、果たして国民が仕事を休んでまで、裁判所に出かけるようになるのか」という点だ。そのためには、今後どうしても夜間・休日法廷などが必要となってくると思える。

そうした意味でも、裁判所にかかる負担はより大きくなっていることは否めないだろう。

現時点でも、「1期日審理」を行っていくためには、原告、被告双方への事前の懇切な手続教示が不可欠であり、裁判所書記官や裁判官にとっては重圧がかかってくる。これまで以上に簡易裁判

所担当者の増員といった施策が、少額裁判制度をよりしっかりしたものにしていく上で、極めて重要だ。

また、簡易裁判所自体の熱意が同制度運用の是非を大きく左右する、という声も聞かれる。同制度の場合、裁判官、書記官、司法委員の綿密な打ち合わせなども重要だが、とりわけ、舵取り役となる裁判官の力量が大いに試される。取材を通じて、数人の司法委員から「裁判官の実力によって、裁判の流れが大きく変わる方式」という声を聞いた。司法制度改革が進む中、より適切な人材配置、研修制度などが望まれるところだ。

ともあれ、少額裁判制度は、今後、市民にとってさらに身近な存在となっていくことは間違いない。同制度の成功を受けて司法制度改革審意見書では、少額訴訟の訴額の上限を大幅に引き上げるべきである、などといった提言が出され、制度のさらなる拡大が示唆されている。

簡易裁判所に特有の強制執行制度の新設や訴訟費用の定額制といった、利用者の立場に立った手続運用についても、将来的に望まれるところだ。



シリーズ『空室対策のノウハウ』

～ ペット対応型賃貸住宅市場 その2 ～

マルエトワ株式会社 アニマルワン事業部 統括プロデューサー 岩瀬 晃透
株式会社バース ライフアシスト事業本部

設備選びのポイント

ペット対応とするための建物保護（資産保護）の方法は、その他にもいろいろとありますが、ペットだけの設備や素材の導入を行うのではなく、必ず人にもメリットがある設備や素材を導入することが入居促進に効果を発揮することになります。

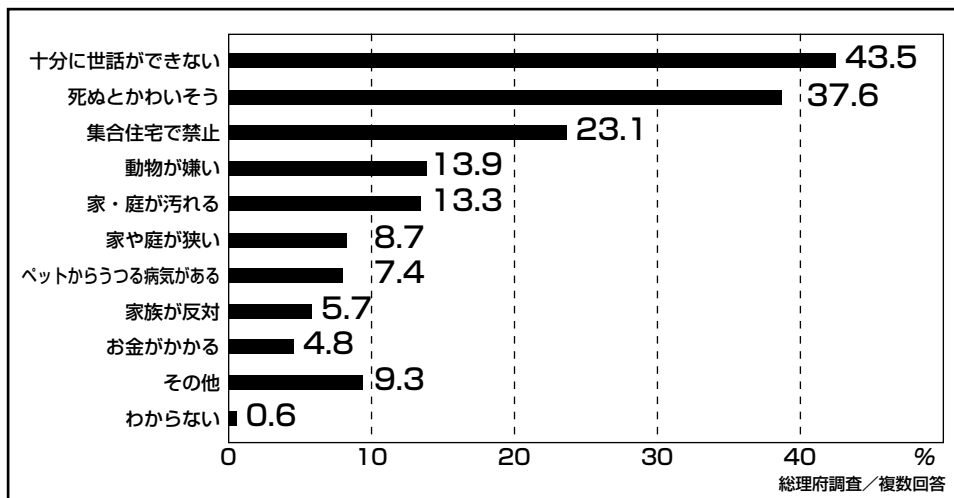
入居促進の対象をペットだけにするのではなく、広くその対象を広げることがペット対応型手法のポイントといえます。例えば、①収納スペース拡大～これは家族の一員であるペットが増えると、必ず、サニタリー用品や食品類などの収納スペースがより多く必要となります。収納スペースはどのターゲットニーズにも求められるものとして入居促進に効果的といえます。

②洗面化粧台～ペットでも特に小型犬や超小型犬のシャンプーはこの洗面化粧台で行われることが多いものです。女性の場合は特にこの洗面化粧台が喜ばれます。③スイッチ付シャワー～大型犬などはお風呂場でシャンプーをすることが多いようです。この時、手元でシャワーを止められる機能があると非常に便利といえます。小さな子供の髪の毛を親が洗ってあげる時も同様で、便利な機能とい

えるでしょう。例をあげればきりがありませんが、このように人にメリットのあるものがペットにも活用されることがペット対応型手法の考え方なのです。

入居促進のためにペット対応型賃貸住宅で入居募集を行ったところ、どの入居者もペットを飼養していないということがよくあります。これは先に述べたようなハード的な入居促進の効果と、いつでもペットが飼養できるという安心感からかと考えられます。もちろん、家賃相場は近隣より若干高めです。ペットを飼養している世帯を対象にしているのではなく、ペットを飼養するかもしれない世帯や飼養したい世帯の入居を促進するのもペット対応型手法の特徴といえるでしょう。ペットを飼養した場合にのみ家賃や敷金を上げるのではなく、物件全体の家賃を若干高めに設定します。これは、ペットを飼養しているからといって家賃をその世帯だけ高額に設定してしまうと、万が一大きな建

●ペットを飼わない理由



物損害（資産損害）が生じたときに、月々の家賃にペットによる損害が含まれていると解釈されてしまう恐れがあるからです。実際にペット同居型手法の場合には、家賃を相場より2割程度高くしても入居をしているケースはあります。しかし、ペット対応型手法の場合は、ペットをいつでも飼養できるという安心感に対する対価を家賃アップの理由としていることになるわけです。ペット対応型手法の場合でも、必ず誓約書（物件におけるルールとなります）を入居者からいただきますが、建物保護（資産保護）を施したうえ、ペット飼養のための家賃アップは行っていないことを理由に、汚れ（実際は清掃のみで解決します）や傷（部分貼り替えなどでコストを削減します）が生じた場合は、入居者負担で原状回復を行うことを盛り込むようにしています。

ペットコミュニティクラブの必要性

近隣環境問題としてペットでのトラブルで多いのが、鳴き声・糞尿の処理などがあげられますが、ハード的対応だけでは十分な対策を講じることは難しいといえます。特に犬の無駄吠えなどをはじめとするしつけの問題や散歩における飼い主のマナー問題が重要です。そのような問題が発生しないように、また、問題が発生した場合の相談や対処をする場所が、ペットコミュニティクラブになるのです。ペットコミュニティクラブは定期的開催を行いますが、必ず専門の担当者を介在させることがポイントとなります。大家さんにとって、ペットコミュニティクラブとは、ペット飼養入居者を管理する場所になりますし、指導場所ともなるのです。この場合の専門の担当者などの費用負担は、ペット飼養入居者にしてもらうのですが、管理される側の人間に費用を負担させることはなかなか難しいものです。そこでソフトサービスとして、ペット

の共済保険への自動加入や様々なソフトサービスをセットとして導入することになります。イニシャルコストやランニングコストがかかるペット飼養者のためだけの設備で入居促進を図るのではなく、受益者負担となるコミュニティクラブに加入してもらうようにします。ペットシッター・家庭犬のしつけ方教室・提携動物病院・提携ペットショップなどで、割引サービスなどができるようにすることも重要ですが、やはりペットの共済保険へ有利に加入できるようにしてあげることが飼い主を喜ばせています。これは1兆2,000億円市場のペット産業のうちでも約38%が医療費であるという実態からもうなずけます。ペットが家族の一員となり、以前に比べ随分とペットの寿命は長くなっています。年をとれば病気も多く発生しますし、より強い愛情から自分のペットには長生きして欲しいという飼い主心（親心?）の表れともいえるでしょう。もちろん、ペットには我々のような保険制度がありませんから、クラブのスペシャルサービスとなります。

このようなペット対応型手法の導入は、既存の物件でも低コストでの導入が容易になります。もちろん、既存入居者からはペット対応型に変更することへの了承を取ることが必要となりますが、その前に誓約書な

●ペット対応型集合住宅の状況

■世界主要都市におけるペット可集合住宅について
（質問：「集合住宅でペット飼育は可能ですか」）

100% 程度	パリ オスロ	どこでも自由に飼ってよい
99～80% 程度	ブリュッセル シンガポール	ペット可集合住宅がほとんど（一部ペット不可） 飼えるという認識を持つ
79～60% 程度	ウィーン アテネ	だいたい飼えるという認識 ペット可に賛成
59～40% 程度	シドニー チューリッヒ	飼えるところと飼えないところがある ペット可と不可はほぼ同数
39～20% 程度	ベルリン	規則があるところは飼ってもよいが、 ペット可は少なめ
19%以下	日本 （5～10%程度）	ペット可は非常に少ない

（「月刊不動産流通」2000.3月号）

どをはじめとするルールをきちんと決めておかななくてはなりません。ペット飼養ができる世帯の条件や、どのような動物を何頭（匹）まで飼養できるのかなどなどです。

知っておくべき法律

最後に具体的なソフトの内容にもう少し触れておきたいと思います。まず、ペットにおいても様々な法律が存在することを知らなければなりません。代表的な法律が“狂犬病予防法”“動物の愛護および管理に関する法律”でしょう。現在、日本には狂犬病は存在しませんが、様々な動物がペットとして輸入され飼養されているわが国においては、いつ狂犬病が侵入してくるかわかりません。ですから、“狂犬病予防法”では飼育犬の狂犬病の予防接種と登録が義務付けられています。また、人を噛んだ場合は24時間以内に関係省庁に届けなければいけないことになっています。特にペットコミュニティクラブの付加サービスとして自己賠償責任保険を導入するような場合は、特に届出を適法に行わなければなりません。また、“動物の愛護および管理に関する法律”では、動物の愛護と自分の飼

養するペットによる第三者への身体・生命・財産などへの危害防止が記載されています。この場合の財産とは環境も含まれますから、鳴き声や糞尿の処理問題なども含まれることになります。当然にこの“動物の愛護および管理に関する法律”では、罰則規定がありますから、違反をすると罰せられることもあります。また、この“動物の愛護および管理に関する法律”を基本に、各都道府県においては条例（ペット条例）が施行されており、やはり罰則規定が設けられていることもあります。ペット飼養を認める物件を管理運営する方は、必ずこれらの法律には目を通しておく必要があります。特に“動物の愛護および管理に関する法律”の動物愛護という規定の中には、適正飼養や終生飼養が義務付けられています。適正飼養に反するルールや動物への対応は問題となりますから注意しなければなりません。

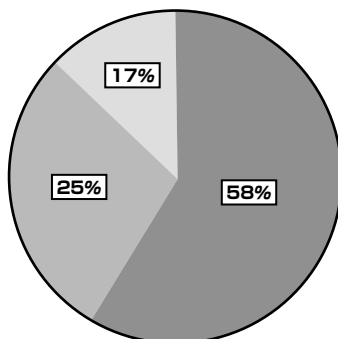
この動物愛護の考え方を理解したうえで、どのような動物をどの程度の数まで飼養を認めるのかを考慮する必要があります。例えば大型犬を高層階で飼養することはどうでしょう。火災や地震などの緊急時に大型犬も入居者も安全に避難できなければなりません。このような問題を考慮すれば、人が抱えられる大きさかどうか・何頭抱えられるか（もしくはキャリーケースなどに入れて）などを考えてルールを作成していくことになります。もちろん、その物件の構造や環境などによっても変わってくるようになります。

今回は、空室対策のノウハウとしてのペット対応型手法の一部をご紹介しましたが、より多くの動物と人との適正な共生ができるよう、機会があればペット対応型手法をより詳しくご紹介できればと考えます。

（ビジネスモデル特許申請中）

■住宅内に一定の工夫を施し、ペット飼育のルールを定めた賃貸住宅の建設の必要性

■必要だと思う
■思わない
■わからない



（都市基盤整備公団調べ）

お問い合わせは マルエトーフ株式会社アニマルワン事業部 tel:03-3357-0519
株式会社バース ライフアシスト事業本部 tel:03-3437-0781

賃貸管理サポート事業実施中！ 必要な事業を選択し、業務を充実

●家賃集金システム●

(株) アプラスとの提携により家賃集金・滞納管理業務をアウトソーシング

家賃集金システムに6ヶ月の家賃滞納保証がついています
借主の与信審査として(株) アプラスの情報を利用できます
手数料は家賃の1.6%で下記パターンより会員が選択できます

Aパターン	借主 1.6%	会員企業 0%
Bパターン	借主 0%	会員企業 1.6%
Cパターン	借主 1.0%	会員企業 0.6%

※会員には家賃の0.1%還元されます

借主は提携カード(CFKカード)を作成することにより、家賃の0.5%がポイント還元される他、ロードサービスあるいはレジャー施設等の割引サービスも利用できます

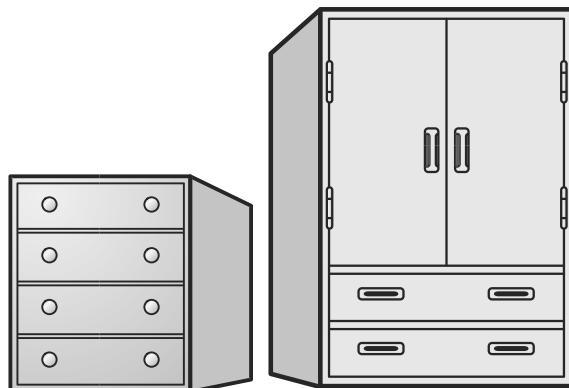
【問い合わせ窓口】

(株) アプラス 決済事業部「家賃サービス」係 03-5229-3765 (担当:坂井)

●居住用・事業用共済の取扱●

取次店契約を交わせば、すぐに利用可能

共済掛金の28%の手数料確保
代理店資格は要らず、ノルマもあり
ません
事務処理も簡素化
事故の受付は1年中24時間体制
利用者には宿泊施設の割引等、特典
がついています(取次店も利用可能)
※取次店契約の際、収入印紙代(4千
円)が必要です



【問い合わせ窓口】

宅建ファミリー共済会 03-3234-1151 (担当:新井)

●夜間・休日サポートシステム●

24時間管理で大家にアピール

1管理住戸あたり月額40円で、本会独自のクレーム対応電話回線を利用できます
入居者からの電話に対し、オペレーターが状況を把握し、適切にアドバイス
修理業者等の手配^(注)が必要な場合は、手配可能（別途費用がかかります）
受付した内容は翌朝9時までにFAXにて報告されます

注）設備等の業者と提携していない地域もありますので、ご注意ください

【問い合わせ窓口】

（株）TOKAI システム営業部 0120-18-3101（担当：藤本）

●連帯保証人代行プラン●

弁護士機能付家賃保証（連帯保証人代行機能）で保証の充実

保証引受審査で優良入居者を選別
家賃滞納保証（7ヶ月分）＋空室保証（最大12ヶ月分）^(注)で大家も安心
会員企業の負担はゼロ（取扱手数料収入が得られます）
滞納発生時の内容証明発行や訴訟状の作成等、弁護士機能付
※このシステムには家賃集金業務はついていません

●保証料一覧

家賃等の合計額	保証料(1年分)	保証料(2年分)	保証料(3年分)	保証料(4年分)
～ 49,999円	11,500円	14,000円	20,000円	26,000円
50,000円～ 69,999円	13,000円	16,000円	23,000円	30,000円
70,000円～ 99,999円	15,000円	19,000円	27,000円	35,000円
100,000円～149,999円	16,500円	21,000円	30,000円	39,000円
150,000円～169,999円	20,000円	26,000円	38,000円	49,000円
170,000円～199,999円	23,500円	31,000円	45,000円	58,000円
200,000円～249,999円	30,500円	41,000円	60,000円	77,000円
250,000円～299,999円	41,000円	56,000円	83,000円	106,000円

注）空室保証は入居者が居室において自殺・他殺等により死亡した場合に限定

【問い合わせ窓口】

ホームネット（株） 03-5285-4650（保証システム専用番号）
※ホームネット（株）は本システムの事務委託代行会社です

各システム問い合わせの際、「賃貸不動産管理業協会事業の件」と言ってください

