

賃貸不動産管理業協会



賃貸不動産管理

vol.34

特集

移住・住みかえ支援機構の制度について

サポート事業のご紹介

会員の皆様に効率的な賃貸不動産管理業務を行っていただくため、スケールメリットを活かした賃貸不動産管理業務サポート事業を紹介させていただいています。

①家賃保証

【個人向け】

連帯保証人による人的保証に代わって、居住用賃料債権（家賃、共益費、駐車場料金等）に対して債務保証を行うシステムです。

【法人企業向け】

「社宅保証プラン」は、法人企業が賃貸物件を社宅として借り上げる際に一定の保証料を支払うことにより、入居の際の信用保証が受けられます。

「事業用賃貸借家賃保証プラン」は、店舗や事務所等の事業用賃貸借物件への入居を希望する法人企業が保証料を支払うことにより、入居の際の信用保証を受けられます。

「事業用賃貸借初期費用軽減プラン」は、事業用賃貸借物件への入居を希望する法人が負担すべき保証金等の初期費用を軽減することで入居の機会を広げるとともに、再保証会社が家主に対して保証金の範囲内で家賃等を保証するプランです。

②夜間・休日サポート

入居者からの夜間休日の電話に対応できる窓口を本会会員で共有することでスケールメリットを活かし、1戸当たり42円で利用していただくことができます。管理物件ごとの登録になりますので、1棟からご利用いただけます。

③家賃集金代行

賃借人の指定口座より月々の家賃等（共益費、管理費等）を引き落とし、毎月末（前家賃）に管理会社の口座に振り込むシステムです。家賃集金代行手数料は、毎月引落とし金額の1.3%です（うち0.1%は、管理業者に還元）。この代行手数料の負担者は（1）賃借人負担（2）賃借人と管理会社の折半による負担（3）管理会社負担、の3パターンから選択していただきます。また、このシステムを利用するために、賃借人はクレジットカード（CFKカード）を作成していただく必要があります。賃借人の家賃引落とし口座の残高が不足していても6カ月間は提携企業（株）アプラスが家賃等の立替払を行います。

④宅建ファミリー共済 （少額短期保険）

賃貸物件入居者向けの家財・什器備品補償や賠償責任補償等を行う少額短期保険です。「賃貸住宅用」の他、「賃貸事務所・店舗・飲食店用」があり、賃貸住宅用の保険料は、家財保険金額により、12,000円から設定しています。

⑤賃貸管理業賠償責任保険

賃貸不動産管理業協会に入会すると自動的に被保険者となる損害賠償責任保険です（保険掛け金は、年会費に含まれております）。

会員サポート事業に関する詳細事項は、ホームページをご参照願います。

HP

<http://www.chinkan.jp/>

CONTENTS

4 法律相談事例詳細解説

ピッキングによる盗難被害の貸主管理責任
礼金の返還義務の有無について

8 特集

移住・住みかえ支援機構の制度について
公的 移住・すみかえ支援制度の活用法

移住・すみかえ支援機構代表理事 立命館大学教授 大垣尚司

12 ニュースフラッシュ

14 協会からのお知らせ・活動報告

てんぽを考える ――― 店のコンセプト（その2）



今月の表紙・・・・・・・・・・修善寺温泉・桂橋

静岡県伊豆市にあり、伊豆箱根鉄道「修善寺駅」からバスで10分ほど。

桂川を挟んで温泉街を形成している。随所に朱色の橋が架かり、湯の街の風情を醸し出し、11月下旬ごろから紅葉を楽しむこともできる。

大同2年(807年)に弘法大師がこの地を訪れ、霊泉を湧出させた独鈷の湯は修善寺温泉発祥の温泉で、伊豆最古のものといわれている。

法律相談事例 詳細解説

講師：弁護士 武市吉生

毎月実施している電話による会員限定の法律相談の中から共通の問題をピックアップし、注意点や対応などを武市吉生先生に詳しく解説してもらいます。

事例

ピッキングによる盗難被害の貸主管理責任

7階建オフィスビル（以下「本件ビル」といいます）のオーナー

Xと雑貨の輸入業を営む株式会社Y（以下「Y社」といいます）

は、平成18年11月1日、本件ビルの7階部分につき、期間2年、

賃料月額50万円、目的を事務所使用として賃貸借契約を締結しました。なお、この賃貸借

契約には、「地震、火災、水害等の災害、盗難、その他甲（貸主）

の責めに帰することのできない事由によって乙（借主）の蒙った

損害に対しては、甲はその責めを負わないものとする」との条

項（以下「本件条項」といいます）がありました。

平成20年4月1日、Y社の賃借部分の入口の扉はダブルロック（ノブ部分に設置された鍵以

外にもこの上方にもう一つ鍵が設置されている方式）となってい

たにもかかわらず、Y社はピッキングによって金庫に入れてあつ

た現金300万円を盗まれてしまいました（以下「本件盗難」といいます）。

すると、Y社はXに対し、「あなた（X）には当社の賃借部分の入口の鍵をピッキング被害に

遭いにくい鍵に交換することを

怠った管理義務違反があるから、

当社（Y社）が被った損害（30

0万円）を賠償する責任がある」と言い出しました。

① XはY社に対し、前述の損害を賠償する責任がある

でしょうか。

② Xは、本件盗難前の3カ月

間で本件ビルの3階及び5

階所在のオフィスでピッキングによる盗難被害があつ

たとの報告を各借主から

受けており、また、警察から

「（本件ビルの）近隣でピッ

キング被害が多発している

から、（本件ビルの）各借主

に伝えて注意喚起して欲しい」と言われていました。

しかし、Xはピッキングにつ

いての対策をとらず、また、

Y社を含む本件ビルの各

借主に「近隣でピッキング

被害が多発している」旨の

告知もしていませんでした。

この場合もXはY社に対し、

前述の損害を賠償する責任

があるでしょうか。

① ついて

問題の所在

Y社のXに対する損害賠償請求が認められるためには、「Xには本件事務所入口の鍵をピッキング被害に遭いにくい鍵に交換する管理義務」があつたことを要します。

では、そもそも、貸主は借主に対し「事務所入口の鍵をピッキング被害に遭いにくい鍵に交換する管理義務」のような「借主の所有財産を盗難等から保護することを目的とすることを内容とするような管理義務」まで負っているのでしょうか。

管理義務の存否

この点につき、「そもそも、賃貸借契約において、賃貸人の負うべき本来的義務は、賃貸物件を使用収益させる義務、賃貸物件の使用収益に必要な修繕を行う義務の外、担保責任及び費用償還義務であつて、

原告の主張するような賃借人所有財産を盗難等から保護することを内容とする管理義務は、賃貸借契約から当然に導かれるものではなく、

特約や信義則上の付随義務として認められる余地のあるものと解するのが相当である。そして、賃借人がこのような管理義務を負う場合にどの程度の義務を負うかは、個々の賃貸借契約の事情に応じて判断されるべきである」と判断した裁判例があります（東京地方裁判所平成14年8月26日判決）。

本件について

本件は、XとY社との間において、貸室の防犯について特段の合意をしたとの事情はありません。また、本件条項により盗難による損害はXの免責の対象とされています。そして、本件事務所入口の扉はダブルロックであり、一応の防犯効果が期待できました。

以上からすると、XはY社に対し、既存の鍵を維持管理すること以上にY社の盗難被害を防ぐべき義務

は負っていないといえます。よって、Y社のXに対する請求は認められないといえます。

② ついて

Xが本件ビルのみならず、本ビルの近隣でピッキングによる盗難被害が多発している事実を認識していたことからすると、Xには「信義則上の付随義務」として「賃借人所有財産を盗難等から保護することを内容とする管理義務」が認められるともいえそうです。

しかし、Xにも、「どのような対策をどの程度の費用を掛けてとるべきか（例えば、警備会社のセキュリティシステムを導入するか、それとも鍵の交換だけにするか（鍵の交換をするにしてもどのような鍵に交換するか）」等の検討をする時間は必要です。したがって、本件においても、必ずしも、Xに信義則上の付随義務として、Y社に対し「賃借人所有財産を盗難等から保護することを内容とする管

理義務」を負っていたと認められるともいえません（更なる具体的な事情の検討を要します）。

とはいえ、Xが本件ビルのみならず本件ビルの近隣でピッキングによる盗難被害が多発している事実を認識していたこと。また、その告知には大した手間・費用がかかるわけではないこと等からすると、少なくともXはY社に対し、善管注意義務ないし信義則上、その事実を告知する義務はあつたものといえます。そして、仮にXがY社に対し、その事実を告知していたならば、Y社は大金をオフィスに置かないようにする等の対策を採ることににより、本件盗難による被害を回避できたともいえます。

したがって、この場合、Xには前述の告知義務違反があつたものとして、Y社に対し300万円全額ではないにしても、その一部につき損害賠償の責任を負う場合はあるといえます。

礼金の返還義務の有無について

事例

京都市所在の甲所有の建物につき、甲と乙は、期間1年、賃料月額6万1000円として、次の内容の約定(以下「本件礼金約定」といいます)を含む賃貸借契約を締結し、その際、礼金18万円を授受しました。

第X条「礼金」

礼金は18万円とし、本件賃貸借契約締結後は、賃借人は、賃貸人に対し、礼金の返還を

求めることはできない。

その後、乙は甲に対し本件賃貸借契約の解約を申し入れ、同契約はその締結から約7カ月後に終了しました。すると、乙は甲に対し、本件礼金約定は消費者契約法10条に反し無効であるとして18万円の返還請求をしました。

この乙の甲に対する請求は認められるでしょうか。

本件礼金約定が、①「消費者の義務を加重する条項」であり、かつ、②「信義則に反して消費者の利益を一方的に害するもの」である場合には、消費者契約法10条に反し、

無効となるところ、設問と同様の事案において、京都地方裁判所は、前述の①については「本件礼金は、少なくとも賃料の前払としての性質を有するものというべきである

ところ、このことは、建物賃貸借において、毎月末を賃料の支払時期と定めている民法614条本文と比べ、賃借人の義務を加重していると考えられる」としつつ、②につき、次のように述べて(要旨のみ)、結局、本件礼金約定は「消費者契約法10条に違反し無効である」ということはできない」と判断しました(平成20年9月30日判決(以下「本件判決」といいます))。よって、乙の甲に対する請求は認められないとの結論になります。

本件礼金約定は「信義則に反して消費者の利益を一方的に害するもの」かどうか

①「(当事者の意思を合理的に解

釈すると) 礼金は、賃貸人が賃貸物件を賃借人に使用収益させる対価として、賃貸借契約締結時に賃借人から受領する金員、すなわち、賃料の一部前払としての性質を有するものというべきである」

②「賃借人(一般の)は、礼金などの一時金も含めた上で算定された経済的負担を負うとしても、当該賃貸物件が、複数の賃貸物件候補の中で、自己の要望に最も合致すると考え、賃貸借契約を締結するのであり、そして、控訴人(乙のこと。以下同じ)にしても、これと異なる意思を有していたことを認めるに足りる証拠はない。したがって、控訴人は、自由な意思に基づいて、

本件礼金約定が付された本件賃貸物件を選択したというべきであり、本件礼金約定を含む本件賃貸借契約の契約内容について控訴人に交渉の余地がなかったことは特段問題とするに足りない」

③「控訴人は、本件礼金が賃料の2・95カ月分であること、控訴人は、わずか7カ月あまりで退居したため、結局、7カ月間で9・95カ月分(約1・42倍)の家賃を支払われたこととなることから、本件礼金が著しく過大な負担であると主張する。

しかし、本件礼金は、賃料の前払としての性質を有するところ、控訴人が礼金として前払をしなればならない賃料の額は、18万円(賃料の2・95カ月分)であり、これは、証拠(省略)により認められる京都地域の礼金の平均額(賃料の2・7カ月分)からしても、高額ではない。

そして、本件賃貸借契約は、期間が満了する前に解約されているが、(中略)、控訴人は、敷金

と異なり、礼金が賃貸借契約終了時に返還されない性質の金員であることを認識していたというべきであるから、中途解約の場合であっても、礼金の返還を求めることができないことを承知しながら、自ら、本件賃貸借契約を中途解約したといえる。

他方、被控訴人(甲のこと。以下同じ)は、中途解約の場合であっても礼金を返還しないことを前提に月々の賃料を設定しており、このような被控訴人の期待は尊重されるべきである」

④「控訴人は、本件礼金の額(省略)は、首都圏(賃料の1・5カ月分)や愛知(賃料の1・1カ月分)の平均に比して、突出して高率であり、しかも、京都地域における礼金の平均額(賃料の2・7カ月分)を上回っていると主張する。

しかし、礼金を少額に抑えて、その分、賃料を高額に設定することが可能であるから、首都圏や愛知においては、一般的に礼金を少額に抑えて、その分賃料

が高額に設定されている可能性があるため、一概に本件礼金が他の地域と比較して、不当に高額に設定されているということとはできない。また、本件礼金が、京都地域における礼金の平均額(賃料の2・7カ月分)を上回っているとしても、その程度は非常に軽微である。

したがって、(中略)、本件礼金が不当に高額に設定されているということとはできない」

⑤「本件礼金は、賃料の一部前払としての性質を有するというべきであるから、被控訴人は、自然損耗についての必要経費を、月々の賃料という名目で受領する金員だけではなく、賃料の前払である礼金によっても回収しているものである。

したがって、被控訴人は、本件礼金により、本来毎月の賃料に含まれているべき自然損耗の修繕費用を二重取りしているといえない」

⑥「以上のとおり、本件礼金約定が信義則に反して消費者の利益

を一方的に害するものであるような事情は認められない」

結 語

本件判決によっても、礼金が「賃料の前払」としての性質を有しないと判断される場合、また、礼金の金額が「不当に高額に設定されている」と判断される場合等には、本件判決と異なる結論になり得る点には注意を要します。

※詳細は、別添の「消費者契約法をめぐる最近の注目すべき判決について」をご参照ください。

主な参考文献

民法614条(賃料の支払時期)

賃料は、動産、建物及び宅地については毎月末に、その他の土地については毎年末に、支払わなければならない。ただし、収穫の季節があるものについては、その季節の後に遅滞なく支払わなければならない。

移住・住みかえ支援機構の制度について

本会が協賛事業者代表社員になっている、移住・住みかえ支援機構（JTI）の移住・住みかえ事業について、会員による住みかえ事例が発生しておりますので、ご紹介します。



建物外観

事例 1

物件データ

住 所：千葉県印西市木下東3丁目
物件概要：JR成田線木下駅徒歩20分
119.24m²、4LDK
家 賃：月額6万7,000円
仲介会社：ポテト不動産

入居者

ご主人、奥様、子供4人（15歳の女の子、11歳の女の子、5歳の男の子、男の子の赤ちゃん）の6人家族。以前は近くの2DKアパートに居住。

「転居して4LDKとなり、以前よりだいぶ広くなりましたが、家賃は以前より少し安くなって満足しています。入居の決め手は、広さや家賃だけではなく、初期費用が抑えられたことも大きいです。子供も庭で虫取りなどをして遊んでいます」（奥様）。



広い庭でお子さんも虫取りなどをして遊んでいる

横浜市で3階建ての新居を購入



オーナー

ご主人が東京へ転勤となり、実家の神奈川県横浜市で単身赴任をしていた。子供が受験ということもあり、いつまでも単身赴任もよくないと考え、市内に新居を購入し、転居。

「多少のリフォームを実施していたのに、売却すると建物の価値はほぼゼロでした。自分が住めばまだ住めるのにもったいないと感じました。誰かに住んでもらえれば、傷みも少なくて済むし、国の制度という安心と、空家による収入減の心配がない点も良かったです」（奥様）。

ポテト不動産（千葉県松戸市六実4-3-11） 遠藤社長

「以前から賃貸住宅に入居する際の初期費用の高さが問題だと思っていました。この制度は入居者にとって、初期費用を低く抑えられるメリットがあるし、国の制度なのでオーナーにとっても安心感があるようです」。

「大きな家の管理に困っている高齢者世帯は少なくありません。介護施設などに移る方も多く、住宅はあまっています。もっと有効に活用すべきだと感じていました。その点で、この制度はよいと感じています。オーナーも安心して賃貸しており、入居者は安い賃料で大きな家に住むことができます。入居者のお子さんが大きな家で走り回っている姿を見ると、双方のためになっていると感じます」。



事例2

物件データ

住 所：埼玉県久喜市北二丁目

物件概要：JR久喜駅徒歩18分

103.4m²、4LDK

家 賃：月額8万4,000円

仲介会社：野口不動産



建物外観

入居者

ご主人、奥様、子供2人（5歳と3歳の男の子）の4人家族。以前は2LDKのアパートに居住。

「子供が家の中を走りまわっても、家が広がったので、あまり怒らなくなりました。心も広くなったような気がします」（奥様）。

「家賃はほとんど変わらずに以前より広がって満足しています。今後、人口が減少すれば住宅はあまるのでは？ 今ある住宅を有効利用することはいいいことだと思います」（ご主人）。



子供部屋もできました



ドラえもん遊びに夢中



庭では思わぬ収穫も



「広がってうれしい」（5歳の息子さん）



10月は梅園の剪定作業などを実施



田植え機も運転

オーナー

定年退職後、農業大学校で農業を学び、奥様の実家である福井県で農業を実施。

「久喜の家は、自分が勤めていた会社が宅地造成を行っており、愛着がありました。さらに、将来農業ができなくなった時に戻って住む可能性も考え、売却ではなく、賃貸としました。定期借家という点や、国の制度という点などからして機構の制度を利用することを検討し、実際に担当してくれた野口不動産さんの対応が迅速かつ信頼できると感じたため、制度の利用を決めました。

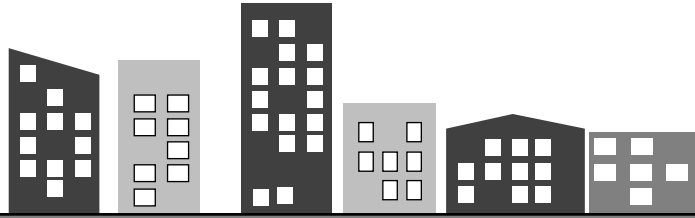
久喜の家は子育てをするには良い所だと思います。子育て世帯が住んでくれるならありがたいことです」（ご主人）。



野口不動産（北埼玉郡騎西町大字鴻基7ー7） 野口社長

「以前から高齢者施設の運営などに興味があり、いろいろと検討していました。充実した70歳代を過ごすためには、自由に動ける60歳代の時に行動を起こすことが重要と考えています。高齢者などが、自分にあった住宅や、やりたいことを実現できる場所に移り住むことができるこの制度は自分の考えと一致していたので、登録しました。実際に携わってみて、しっかりとした物件を提供するために、建物の劣化や診断に関して必要なものが分かるなど、勉強にもなりました」。

公的 移住・住みかえ支援制度の活用法



移住・住みかえ支援機構代表理事
立命館大学教授
大垣尚司

2つの長寿命化

今日本では2つの長寿命化が進んでいます。ひとつは人間の長寿命化、もうひとつは住宅の長寿命化です。

現在高齢期を迎えた方々がマイホームを買われたころの寿命は70歳程度でした。このため、40歳前後で購入したら一生住み続けることが暗黙の了解だったのです。ところが現在は60歳の男性の平均余命は約23年、女性だと27年にもなり、退職や子育てが完了した時点で20年以上あるセカンドライフのために新たな住生活（ハウジングライフ）を考える人が急速に増えてきました。3年前と比べると「田舎暮らし」や「住みかえ」に関する雑誌やテレビ番組が激増しているのはそうしたニーズを受けたものです。平成18年に施行された新しい住生活基本法は名前から分かるように「人生の異なるライフステージごとに適切な住生活を提供できる社会を実現すること」を理念のひとつとしています。

一方、技術の進歩や規制の強化により住宅の寿命もどんどん延びています。住宅性能表示で劣化性能等級三（75年〜90年）をとる程度であれば普通の工務店でも十分

対応できるといわれています。環境問題を考えても住宅の長寿命化は当然の流れだといえるでしょう。

ところが、住みかえが当たり前の時代になってくると、これら2つの長寿命化がお互いに矛盾してきます。

「40歳から20年間住み慣れたマイホームだが、通勤・通学がなくなると不便だし、子供部屋は物置になっており居住面積は意外と狭い。この機会に昔転勤で住んだ思い出深い地方都市に住みかえたい」：などと考えだしたとたんに現在のマイホームをどうするかが問題になります。

仲介業者の役割

本来ならこうした悩みを相談することこそが宅地建物取引業者の皆さんの役割であるはずですが。しかし、残念ながらこれまで家は売るといことは「普通ではないこと」であり、建築基準法が標準的な耐用年数を25年から30年程度としていることもあって、家は売ったら壊して更地にするのが当たり前でした。

これに対し、現在高齢期を迎えた団塊の世代を中心に、「家は住みかえるもの」という意識が定着してくると、マイホームの資産価

値を最大限に活用して次の住生活を安定させたいというニーズが強まります。売るにしてもリフォームして価値を高め「宅地」ではなく「住宅」として売る、あるいは売らずに賃貸して「収益物件化」するといったことを、庶民が普通に手がける時代になっているのです。

実は60歳以上の世帯の全資産に占める住宅・宅地の比率は6割を超えています。公的年金に対する信頼が揺らいでいる今日、セレブとはいえない「普通の庶民」が「持っているものを最大限活用して老後の幸せと安定を得る」ことは必然といえます。

その意味でこれからの宅地建物取引業は「不動産仲介業」から「住宅循環産業」へと変身をとげねばなりません。幸いなことに宅地建物取引業者は現在のマイホームと住みかえ先の両方について売買・賃貸の両方を取り扱うことができます。さらに、新築やリフォームの請負を、報酬を得て業者に斡旋することには特に規制がありません。つまり、宅地建物取引業免許があれば前述のような新しいニーズに「ワンストップショッピングセンター」として応えることができるのです。一方、大手住宅メーカーやリゾート分譲業者にどれだけ資本力があ

つても、中立的な立場で住みかえのさまざまなオプションについて顧客の相談に乗り、ソリューションを提供するという役割を担うことはできません。

公的移住・住みかえ支援制度の意味

ところで、住みかえを考える多くの顧客は本音ではマイホームを売りたいとは考えていません。今は元気で田舎暮らしを楽しんでいても年齢を重ねるともう一度都心で暮らしたくなるかもしれません。また、夫婦がそろって同時に亡くなることはむしろ稀ですから、どちらかが「おひとり様」状態になったらマイホームに戻って子供と同居したいという方も多いのです。

そこで顧客からマイホームを安定的に借り上げる一方、戻りたくなったり、劣化が進んで売りたいようになったりしたら、トラブルなく入居者に明け渡してもらえるような仕組みがあれば理想的です。実際、大手住宅事業者の中には自社物件についてそうしたサービスを提供し始めているところがあります。しかし、複数戸からなる事業用アパートと異なり、個別性の強い一戸建てや分譲マンションの一角を、地域性が強く中堅・中小事業者が中心の宅地建物取引業者が借り上

げることには大きなリスクが伴います。移住・住みかえ支援機構の公的マイホーム借上げ制度は、こうした「普通の宅地建物業者」の皆さんのために、「顧客を選ばない借上げサービス」を提供することにより、住宅循環産業の担い手、住みかえのワンストップショップピングセンターへの取り組みを支援しようというものです。

賃貸不動産管理業協会さんは他の団体に先駆けていち早くこの制度の意義を評価され、加盟事業者さんに協賛を呼びかけてこられています。ただ、率直なところ、これまでのビジネスモデルを前提にする限り、年12万円という協賛金の元をとることは簡単ではないと思います。一方、前述のような新しい動きをビジネスチャンスにしようと考えている方々にとっては、この仕組みの取扱い店となることの意義は非常に大きいと確信しています。われわれはそうした先進的な事業者さんを最大限支援していきたいと考えています。

見落としているチャンスはないか

住みかえを考える顧客には自分の地域に来るインカマー(Incomer)と外に住みかえるアウトゴーアー(out-goer)がいます。イ

ンカマーは自分の地域で住宅を取得するか借りる人ですから潜在顧客ではあるのですが、どうやってその人を捕まえるかが問題です。一方、アウトゴーアーは自分の地域にあるマイホームの売却か賃貸の潜在顧客となりますが、住みかえ先についての相談に乗れないとお客になってくれません。このためこれまでどちらもなかなか捕捉ができていなかったのではないのでしょうか。

そこで、これまで取り扱った事例から、ヒントになるかもしれない点を2、3挙げておきます。

まず、住みかえという遠距離を想像しがちですが、意外と郊外から駅前、都内から近郊での、ゆとり居住といった近距離住みかえが多いということ。地域の仲間でネットワーキングすればそれなりのニーズの掘り起こしが可能かもしれません。

次に最も利用が多いのは、既に住みかえた方が放置していた空き家・空き室だということ。売却を頼まれたが価格が合わずに長期間放置しているものはありませんか。分譲地は一定期間たつと高齢化が進んで急に空き家が目立つようになります。これらはすべてマイホーム借上げの有力候補先になります。

地方自治体が大都市圏からの移住を推進したり、田舎の空き家情報を集積している例は多いですが、多くは情報提供に留まってビジネスに結びついていません。こうした公的支援を有効活用した上で、マイホーム借上げ制度を組み込んで「商品化」することにより大きな動きが起る可能性があります。

移住・住みかえ支援機構は10月から3年目の事業年度を迎えました。国のモデル事業の最終年にあたる今年度は全国の宅地建物取引業者さんへの支援を強化して、移住・住みかえを国民的な動きにしていきたいと考えています。制度取扱いのための資格であるハウジングライフ(住生活)プランナーについては、これまでの経験を踏まえ、移住・住みかえのアドバイスに関する部分を大幅に強化して少しでも皆さんのお役に立つものに進化させる予定です。私自身もお招きをいただければ全国どこにでも伺ってお話をさせていただきますと考えています。

非営利法人である本機構の運営費の一部は民間企業の皆さんの協賛で賄われています。深く感謝申しあげると共に、引き続き皆さんの多大なるご支援をお願い申し上げます。

マンション消費者マインド「冷え込み」強まる アトラクターズ・ラボ

不動産マーケティングのアトラクターズ・ラボの調査によると、一般ユーザーのマンション購入に対するマインドの冷え込みが、更に強まっている結果となった。同社では、「消費者が、物件の価格に対してシビアになっている」と分析している。

現在のマンション価格について聞いたところ、「購入をあきらめるほど高い」「購入をためらうほど高い」と答えた割合は、前回（7月調査）を6.4ポイント、前々回（4月調査）を9.8ポイント上回る62.2%に上った。

また、「購入したいと思った物件数」については、「2件以上」の割合がこれまでの調査の中で最も低い36.4%（前回47.6%、前々回41.2%）となり、逆に「0件」は最も高く25.3%（同20.2%、同19.3%）だった。（10月21日号）

リプラスの賃貸保証事業譲受で新会社設立 デジタルチェック

決済サービス事業を手掛けるデジタルチェック（東京都新宿区）はこのほど、破産手続を開始したリプラスから賃貸保証事業を譲り受ける新会社「レントゴー保証株式会社」（東京都新宿区）を設立したと発表した。2008年12月までとする最優先課題として、債務の早期清算による信頼回復を掲げている。賃貸借契約の保証人の地位を承継するとともに、今後も継続して保証サービスを提供していく。

新会社の資本金は6億5,000万円（2008年11月に6億円を追加増資予定）。株主はデジタルチェックとDRCキャピタル。従業員数は約280人。代表取締役社長には宮地正剛氏が就任した。

同社によれば、リプラスによる同事業の契約件数は40万件強とされ、契約を維持する契約者の債務は原則として履行していく方針。（10月28日号）

世界都市ランキング、東京は4位に 森財団調査

森記念財団都市戦略研究所（所長＝竹中平蔵・慶大教授）は、世界30の主要都市を対象とした日本初の都市総合ランキングを作成した。

調査では、都市の力を表す経済などの5分野と、都市活動を牽引する経営者などの5つのアクターの観点から、複眼的に総合力を評価した。

それによると、分野別の総合ランキングでは、1位がニューヨークで、ロンドン、パリと続き、東京は4位だった。

分野別では、「経済」「研究・開発」「交流・文化」「居住・環境」「空間・アクセス」の5分野で評価。東京は、研究・開発で1位、経済で3位となった。東京は、研究者の数が多いことや、研究開発費の支援体制、特許の数などが高く評価された。

また、東京は、世界のトップ300の企業数が1位となるなどの点から経済面で評価されている。（10月28日号）

● リプラスが破産手続を申立て、負債総額326億円

賃貸住宅の滞納家賃の保証サービスやリート事業などを手掛けるリプラス（東京都港区）は9月24日、東京地方裁判所に破産手続開始を申し立てた。同日付で受理された。申立て理由として、サブプライムローン問題の影響によるリート市場の混乱を受けてファンドの活動が不活性化、同社が受け取れるフィー収入が大幅に低下したとしている。負債総額は、325億7,057万992円。

同社は、1992年9月の設立。滞納保証事業や少額短期保険事業を行うレントゴー保証事業に加え、不動産私募ファンドのアセットマネジメント事業、REIT事業を中核に据えていた。

今後、破産管財人の下で清算の手続を行う。レントゴー事業は、スポンサー選定した上で、事業譲渡をしたいとしている。（9月30日号）

● 重要事項説明、見直しへ 国交省・社整審

国交省は9月25日、社会資本整備審議会産業分科会第15回不動産部会を開催。国交相の諮問を受け、「安心安全な不動産取引及び既存住宅を中心とする不動産流通市場の活性化などに応えるための宅地建物取引業制度の在り方について」の審議をスタートした。

主な論点は、重要事項説明の見直しなど「消費者に対する、よりの確な情報提供」や「住宅流通市場の活性化のための媒介業者の役割・責任の明確化と信頼性向上」「賃貸不動産の適正な維持管理」など。

今後は月1回のペースで議論を重ね、2009年2月下旬には中間とりまとめを行う。（9月30日号）

● Jリートで初の破綻、ニューシティ・レジデンスが民事再生を申請

ニューシティ・レジデンス投資法人は10月9日、東京地裁に民事再生手続の申立てを行い、同日受理されたと発表した。負債総額は1,123億6,500万円（8月末時点）。Jリートの経営破綻はこれが初めてとなる。

10月末に予定していた取得予定資産の決済資金が調達できず、10月中に予定していた借入金の返済資金も調達の目途が立たなくなった。取得予定のマンション（池袋プレイシャスタワー）の価格は277億円、10月17日返済期限の短期借入金が45億円あった。

同投資法人は、住宅特化型のJリートで、駅近で築浅の大型マンションを中核に、108物件・2,000億円規模のポートフォリオを全国に保有している。

主なスポンサーは、ニューシティ・コーポレーションとシービー・リチャードエリス・インベスターズ・ホールディングス。それぞれ運用会社に42.5%ずつ出資している。（10月14日号）

会員研修会の実施

平成20年度会員研修を全国9会場にて実施致しました。研修テーマ、出席者等は以下の通りです。

テーマ1「相談事例、最新判例に見る賃貸管理業の留意点について」

講師：佐藤貴美本会顧問弁護士

テーマ2「効果的なメール対応と成約率を高める接客」

講師：不動産ビジネスカレッジ講師

開催日	会場	出席者数
平成20年7月23日(水)	宮城会場	56名
8月5日(火)	福岡会場	80名
8月18日(月)	北海道会場	53名
9月1日(月)	広島会場	24名
9月10日(水)	香川会場	52名
9月16日(火)	大阪会場	114名
10月7日(火)	愛知会場	76名
10月22日(水)	東京会場	253名
10月28日(火)	沖縄会場	59名

合計 767名



佐藤弁護士



不動産ビジネスカレッジ講師

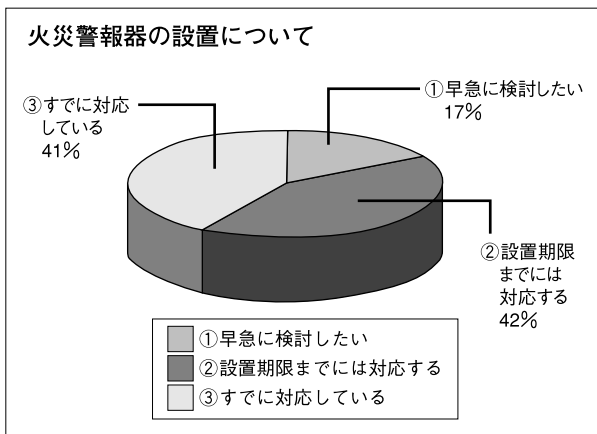
アンケート集計結果

先般、研修会時にご協力いただきましたアンケート結果について、ご報告いたします。

○火災警報器の設置について

(有効回答 482名)

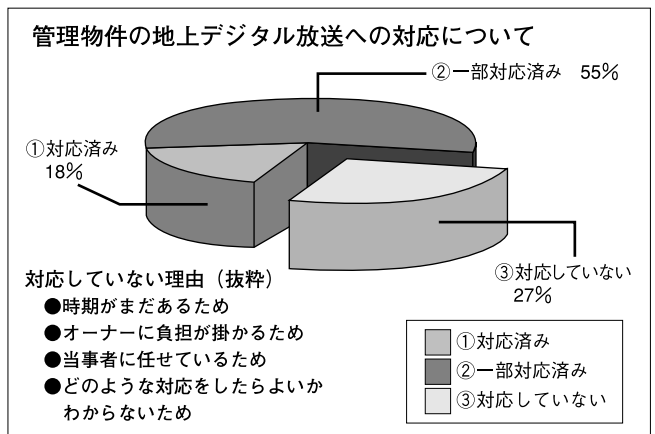
- ①早急に検討したい 80名
- ②設置期限までには対応する 204名
- ③すでに対応している 198名



○管理物件の地上デジタル放送への対応状況について

(有効回答 407名)

- ①対応済み 71名
- ②一部対応済み 224名
- ③対応していない 107名



無料法律相談のご案内

本会顧問弁護士による電話での無料相談(会員限定)を毎月実施しています。相談内容は賃貸管理に関するもので、相談時間は1回15分以内とさせていただきます。電話受付の際、会員確認のため会員番号をお尋ねしますのであらかじめご用意ください。

相談日：平成20年12月8日(月)、12月22日(月)
 平成21年1月13日(火)、1月26日(月)、2月9日(月)、2月23日(月)
 時間：13:00～16:00 電話：03-3865-7031

経済産業省からのお知らせ

図1 電気こんろの外観



※こんろが1口他、複数のタイプがあります。またスイッチが上面にあるタイプがあります。

1977年から2004年までに製造されたうずまき状の電気こんろ（図1）において、スイッチつまみが外側に飛び出した形状であったため、体や荷物が意図せずに当たって

①概要

製品安全に関するお願い

電気こんろの火災事故が多発しています。火災事故防止のため、物件情報の提供と改修活動への協力をお願い申し上げます。

経済産業省製品安全課

スイッチが入ってしまい、こんろの上や周囲に置いてあった可燃物が燃え、火災に至る事故が多発しています。

このため、こんろメーカー及びキッチンメーカーが設立した「小形キッチンユニット用電気こんろ協議会」（以下、「協議会」という）及び加盟各社は、スイッチが容易に入らないようにスイッチのまわりにガードを取り付ける無償改修（リコール）を行っています。

これまで、協議会及び加盟各社は草の根ローラー、新聞折り込みチラシの配布（図2）等積極的な活動を行っています。残念ながら現在も火災事故が発生し、その件数は約400件にまで増えています。

図2 新聞折り込みチラシ



②火災事故防止に向けての御協力をお願いします

協議会及び加盟各社は、さらなる物件把握に向けて、インターネットに掲載されている賃貸物件情報等から当該電気こんろの設置情報の探索を行っています。それだけでは物件の名称・番地等の詳細は得られないため、不動産管理会社等に問い合わせを行います。その際に個人情報保護等の理由から詳細情報をいただけない場合があります。

人命や財産に危害を及ぼす可能性があり、リコールを行っている場合には、物件の住所・部屋番号・住人の氏名等の個人情報の提供は、リコール活動で使用する限り、個人情報

保護法の適用外となりますので（個人情報保護法第16条3項）、協議会から物件情報の提供要請がありましたら、是非とも御協力をお願いします。

また、設置情報が得られても、住民の方が不在がちであったり、協力を得られない場合がありますので、改修が円滑に進みますよう調整・御協力を併せてお願いいたします。

【物件情報の提供及びお問い合わせ先】 小形キッチンユニット用電気こんろ協議会

加盟各社（順不同）

サンウエーブ工業株式会社	東芝ホームアプライアンス株式会社
日立アプライアンス株式会社	株式会社ミカド 富士工業株式会社
三協立山アルミ株式会社	パナソニック株式会社 三菱電機株式会社
株式会社日立ハウステック	クリナップ株式会社
タカラスタンダード株式会社	パナソニック電工株式会社

フリーダイヤル **0120-355-915**

※いただいた情報は改修活動以外に使用しません。

てんぽを考える

～明日の賃貸媒介・管理のために～

2年余りにわたり不動産カウンセラーの吉野伸氏（吉野不動産鑑定事務所）に不動産店舗のあり方等について、ポイントを整理してもらいました。「てんぽを考える」は、今回で終了します。ご愛読ありがとうございました。

第14回のテーマ：店のコンセプト（その2）

官公庁にもあるコンセプト

ある法務局の出張所では、窓口の職員が登記事項証明書などを渡すときに「ありがとうございました」と言います。官公庁は「営業」をしているわけではないのにこのような言い方をされると戸惑いますが、慣れると別に不自然ではなく、登記関係の申請者に対し、ずいぶん丁寧で親切な対応をしてくれているということが感じとれます。

つまり、この出張所のサービスに対するコンセプトが分かります。営業店にとって1つの手本になります。



A



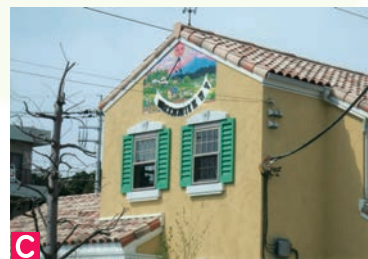
B

世界最古といわれる看板（トルコ）
「足の先が目的地の方向」

コンセプトを表現する工夫

コンセプトを表現する方法の1つに店舗の色がありますが、ちょっとしたモニュメントなども役に立ちます。ただし、中には意味不明のもの（写真A、B）もあります。意外性をもたせるには効果的ですが、時間の経過とともに、その効果は薄れてしまいます。

写真Cは、レストランのようですが実は医院です。南国風の建物に時計が設置されていて、ずいぶん凝った建物です。



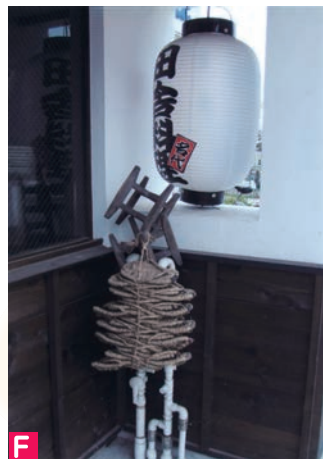
C



E



D



F



G

店の雰囲気を感じ取れる例を少し挙げてみましょう。

写真Dを見てください。天然記念物のトキの置物に加えて、ガラスには博士のキャラクターがユーモラスに描かれています。店の中は、おそらく明るい雰囲気を感じるでしょう。

写真Eは、案内の地図に見入っている少女の像ですが、ちょっと考え込んでいるようです。不案内の方は、「こちらへどうぞ」とも読み取れます。

写真Fは、老舗のそば屋の店先です。「わらじ」がいくつも重ねられています。これを見ただけでも、店の雰囲気や味に対するこだわりのようなものを感じます。店のコンセプトを表している見事な例といえるでしょう。

写真Gは旗1つだけで、ほかには何も表に出していないのですが、グルメなレストランということが分かる例です。

不動産営業店舗のコンセプト

それぞれの業種で苦労している例を参考にして、わが店のコンセプトを表に出す工夫をしてみたいかがでしょう？

独立した店だからこそ、いろいろな工夫を試みることができるはずです。