



賃貸不動産管理

2010.7 July 44

特集 賃貸借契約における
実態調査結果

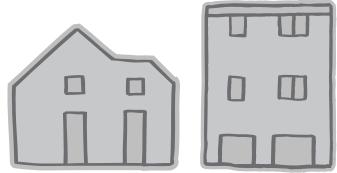


CONTENTS

やっていそうでやってなかつた空室対策	02
賃貸管理の実務ポイント	06
賃貸ライフの生活トレンド	07
賃貸借契約における実態調査結果	08
協会からのお知らせ・活動報告	12
ニュースファイル	14
快適な暮らし応援コラム	

やっていそうで やってなかつた 空室対策

第6回
最終回



ワンズ
不動産ビジネスカレッジ

「物件の商品化」＝「貸主様への提案」

前号まで空室に対しての全体的な対策活動について解説しました。「募集・契約内容」、「管理業務の強化」、「斡旋業務の強化」、「ハード面の強化」の4つに分けて空室対策を考えていくことの重要性を解説してきました。

「募集・契約内容」

集客がなければ、客付けはできません。全体的な集客活動だけではなく、空室に特化した集客活動も意識する必要があります。

「管理業務の強化」

建物の維持管理がしっかりとできていなければ、入居希望者をご案内しても成約にはつながりません。加えて、管理業務の内容次第では現在の入居者が不満を抱き、転居してしまう場合もあります。

「斡旋業務の強化」

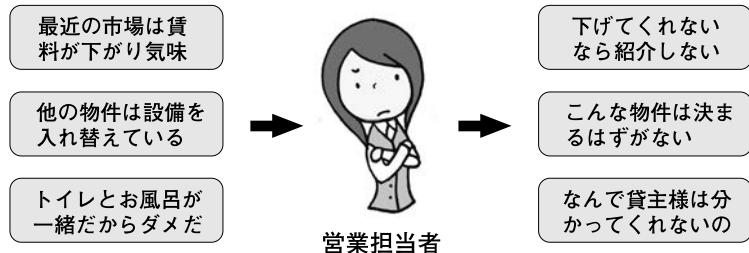
入居希望者に対してどのように物件を勧めるか?管理物件の空室を減らす為に意識しなければいけない対応の仕方や、現地案内時に持参すべきツール関係をきちんと準備しておくことで、成約率が高まります。

「ハード面の強化」

建物自体が他の競合物件と比

営業担当者マインド

営業担当者は、日常的に「入居希望者」と対面しています。入居希望者が希望する「賃料」や「間取り」、「エリア」「設備」など感覚値として理解しています。貸主様へ賃料修正やリフォームの提案をする場合、貸主様の現在の不動産市況に対しての知識とレベルと営業担当者のレベルとは異なることを意識して提案する事が必要です。



貸主様マインド

賃貸経営に対して多くの貸主様が悩まれています。「なんで満室にならないのだろう?」、「本当に管理会社は一生懸命がんばっているのか?」、「もっと賃貸経営に役立つ情報がほしい」と思われている方が多いと思います。

管理会社のサービスは、賃貸経営に対して貸主様が抱いている「不安」を解消することです。



較して魅力のない建物であれば、成約する可能性は低くなります。

入居希望者は、「比較」して物件を選びます。選ばれるためにはリフォームも必要になります。

今号は、「貸主様への提案」について解説します。管理業務の定

期清掃を増やしていただいたら、リフォームを行う際には多かれ少なかれ「費用(コスト)」が発生します。不動産会社は、毎月の管理料金+ α の費用負担を貸主様へお願いすることになります。

貸主様は経営者です。当然のこ

として「利益」を求めています。コストを掛ける（投資する）からには収益につながなくてはいけません。さらに営業担当者が意識しなければいけないことは、貸主様は「人」であるということです。例えば提案書を持参したとします。貸主様は「そろそろリフォームしなくてはいけない」と理解されていても、「困った時にだけ顔を出すような営業では納得できない!」と思うかもしれません。

不動産会社は、リフォームを行うなどの提案はできても、決断はできません。決断することができるるのは、費用を負担する貸主様だけです。貸主様の気持ちを意識した「布石」を打つことが、空室対策の提案を受け入れていただける可能性を高めることにつながります。

■ 布石①営業活動報告書の提出

貸主様と交渉をしている多くの担当者の方は、「きちんと入居募集活動をしていないから決まらないのではないか?」と貸主様から言われたことがあるのではないか? 管理委託料金をいただいているため、一般の管理会社であれば募集活動を一生懸命実施しています。ただ、その活動がお客様に見えなければ伝わらないということを意識しましょう!

満室経営ができている間は、貸主様から不満の声が上がることはほとんどないと思います。しかし、空室が発生すれば、「毎月〇〇円の管理委託費用を支払っているのになぜ空室が決まらない?なぜ報告がない?」と貸主様は思っているかもしれません。

実際に行動した内容を報告書として月に一度提出することが必要です。これは、貸主様の頭に情報

人として貸主様と接する

人には「頭」と「心」があります。頭は様々な提案事項を「理解する」ために必要です。心は納得するために必要です。貸主様が賃貸経営の判断をするためには「理解する」と「納得する」ことが必要になります

頭

心

頭で理解いただくためには、「情報」を提供する事と、提案する際の「根拠」が必要になります。

感覚値で営業社員が理解していることを貸主様でも理解できるプレゼンスキルが必要になります。

心で納得いただくためには、「行動」と「報告」が必要になります。貸主様へ提案する際は、社内でできる限りの行動を行ってから提案しなければ貸主様との関係性が崩れてしまう可能性があります。

を蓄積し、「決まらない原因」は業者ではなく、「他にあるかもしれない」と認識いただくためです。

■ 布石②簡易パンフレットの送付

第4回の解説でご紹介した「簡易パンフレット」を作成した場合の

追加対応をご紹介します。

簡易パンフレットは、3冊作成します。1冊は第4回の解説でご紹介した通り、斡旋力強化のために店舗で使用します。その他に空室室内にも1冊設置します。そうする事で、他社が本命物件の比較対照物件

_____年_____月_____日

様



営業活動報告書

神奈川県横浜市神奈川区反町2-15-14
ワズ株式会社
代表取締役 牛迫敬太
電話番号:045-290-5450
FAX番号:045-290-5008

担当者氏名

㊞

いつもたいへんお世話になり、ありがとうございます。以下の賃貸物件における営業活動をご報告致します。

1. 物件の表示 (媒介契約形態 : 一般媒介 · 専任媒介)

物件名 _____ 所在地 _____

2. 活動期間 _____年_____月_____日 ~ _____年_____月_____日

3. 広告活動

	広告媒体	内容(媒体名、掲載ページ、URLなど)
<input type="checkbox"/>	店頭広告	
<input type="checkbox"/>	インターネット	
<input type="checkbox"/>	情報誌	
<input type="checkbox"/>	()	

4. 営業活動とその結果

	問合件数	案内件数	案内後の状況	顧客の反応と周辺状況
<input type="checkbox"/>	電話		1.入居申込み: _____名	
<input type="checkbox"/>	Eメール		2.検討中 : _____名	
<input type="checkbox"/>	直接来店		3.契約意思なし: _____名	
<input type="checkbox"/>	業者問合		4.その他 : _____名	
<input type="checkbox"/>	()		5.その他 : _____名	

※添付資料=情報誌コピー・店頭広告コピー・チラシ()・()・()

5. 今後の営業活動について

6. オーナー様へのお願い

(一般的にいわれる「あて物」)として案内された際に入居希望者へ物件のアピールをすることができます。残りの1冊は貸主様へお届けします。

「客付けを成功させるために、このようなパンフレットを作成しました。1冊は店舗で使用します。もう1冊は他社が案内した際の客付けが成功する可能性を高める為に空

室室内に設置しました。一生懸命がんばりますので今後とも宜しくお願ひいたします。」とお伝えしながらお渡しします。

簡易パンフレットを作成するだけでは飛躍的に成約率を高める事は難しいです。簡易パンフレットは賃料交渉やリフォーム提案交渉を成功させる為の貸主様の心を満たす布石としても活用します。

簡易パンフレットを作成

物件のメリット部分を誰でも同じように説明できるようにイメージして簡易パンフレットを作成します。地図を活用し、周辺施設との位置関係がわかるようにしたり、施設の写真を掲載します。このときに意識する事は、写真はあくまでも写真でしかないということです。人によって写真から読み取るイメージは異なる為、写真には必ずコメントを付けておきます。周辺環境の写真も掲載しておけば、より一層ライフスタイルがイメージしやすくなります。



オーナー新聞を作成する

オーナー新聞は、貸主様へ「情報」をお届けすることと、自社のコミュニケーションをとることが目的です。

貸主様宅を訪問した際の会話のきっかけとしても活用できます。内容は、賃貸経営に関係する項目はもちろんですが、貸主様が好まれるトピックスを盛り込んでおまかせください。春先などであれば「旅行」をテーマに観光地を紹介してもよいでしょう。健康と料理をテーマにしたり、インテリアをテーマにしたりなど、「不動産以外の項目」を盛り込む事で見ていただきやすくなっています。



布石③オーナー新聞による定期情報配信

空室対策に困ったときに、貸主様を訪問し、最近の不動産市況のお話をすれば、「リフォームか賃料交渉の営業で来たな」と貸主様に思われてしまいます。そう思われない為に、理想とすれば定期訪問を

実施し、不動産市況をお伝えできる資料を持参して説明することが必要です。

しかし、全ての貸主様を訪問する時間はなかなか取れませんので、月に一度程度で発刊するオーナー新聞を作成し、情報を提供していきます。これは貸主様の頭に情報を蓄積する布石になります。

根拠のある提案を実施する

布石を十分にうった後、現在の賃貸市場に合う物件(商品)になるよう提案と交渉を行います。前述のとおり、営業担当者は現在の入居希望者のニーズと不動産市況を感じ値で理解しています。営業担当者自身が感覚で理解しているために貸主様への提案準備がおろそかになっているケースが見受けられます。

営業担当者と貸主様は現在の不動産市況に対する知識レベルが異なります。

なぜ、このような提案を行っているのかという根拠を準備します。

①根拠の準備:マーケットのマクロ調査

エリア内の借主動向は、賃貸経営を行っていく上で必要な情報です。国勢調査・各行政が集計している転入・転居・転出などの状況や結婚・出産・離婚・死亡などの情報をまとめます。例えばエリアの中で、結婚よりも離婚が多いようであれば、ファミリー物件の需要が少なくなるかもしれません。逆に単身用マンションの競争が激化してきます。リフォームなどで他の物件が商品化します前に、商品化を行い、消費者に選んでいただける物件になります。

②根拠の準備:マーケットのミクロ調査

ミクロ調査とは、自社を利用していただいている入居希望者情報を集計したデータです。お客様受付カードの情報をまとめます。集計項目は以下になります。

- きっかけ媒体 反響・来店
- 種別(マンション・アパートなど)
- 希望賃料 間取り・広さ
- 築年数 希望エリア 優先順位の高い希望条件(3つまで)

優先順位の低い希望条件 成約物件賃料 成約物件間取り・広さ 成約物件種別 成約物件築年数 成約物件エリア 成約物件が満たしていた優先順位の高い希望条件 成約物件が満たしていた優先順位の低い希望条件

希望条件 お客様職業種別

③根拠の準備:入居者アンケート

第3回の解説で紹介した、入居者アンケートも根拠になります。実際に入居していただいている入居者にアンケートを実施し、改善ポイントを調査します。

提案する時期を意識する

入居希望者は、「理由」があるから引越します。その「理由」が季節に影響するのです。季節によっては動かない種類の入居希望者もいます。「時期」を意識して貸す条件を提案することが必要です。

《春》

この時期に空きがあると、1年間空きのままになる可能性があります。敷金0ヶ月など借りていただきやすい契約内容に変更する必要があります。

《秋》 新婚さん、法人

結婚式が一番多い時期です。新婚さんが住むようなお部屋が動きやすくなります。法人も一部転勤などの動きがある時期です。

《夏》 家族連れ

夏休みを利用して引越しを検討する家族連れが多少動く時期です。他の競合物件と比較して借りてもらいやすい準備が必要です。

《冬》 学生、法人、公務員 家族連れ

一番入居希望者が多くなる時期ですが、空きも多くなります。この時期にしっかり入居いただけるよう他の競合物件を検討した準備が必要です。

場合は、一般的にキャッシュフローをよくするために賃料を下げ、入金を増やす提案を行うことが先になります。ある程度、リフォームなどにあてることができる予算が準備できたらリフォームや設備追加の提案を行います。

①賃料を下げる提案を行う

賃料を下げる提案を行うためには、現状の募集を続けた場合との比較表を準備します。

平均居住年数を算出し、平均居住年数期間の収入差を計算し、賃料を下げるか現状の募集を続けるか、どちらが良いのかを貸主様に判断していただきます。あくまでも決定権を持っているのは貸主様です。

②追加設備・リフォームを提案する

設備の追加やリフォームなどの提案を行うためには、将来の収入予測が必要になります。

現在の条件で募集した場合と、設備の追加やリフォームを実施した場合の収益の比較表を準備します。

リフォーム等の費用を投資金額として考えていただき、どれくらいのスパンで回収するかを説明します。

③提案のタイミング

賃料交渉や設備等の提案は、できるだけ早いほうが貸主様のためになります。

理想のタイミングは、退去の受付後です。実際に退去した後にリフォームの提案をしますが、賃料交渉を含め、「入居者の希望条件の変化」、「退去の理由」、「競合物件の状況」など賃貸経営に必要な情報をもとに貸主様とコミュニケーションをとり、貸主様と私たち(管理会社)が共通認識を持つことができれば、リフォーム提案も受け入れていただきやすくなるでしょう。

平均居住年数を根拠にする

平均居住年数をもとに、貸主様とお話をします。

一般的に何もしなければ商品価値は下がり、平均居住年数は短くなります。短くなる事によって、再募集にかかる費用が発生します。新たな空室リスクが発生します。

賃貸経営は、長期経営です。短期的なスパンではなく、長期スパンで交渉できる知識と材料が必要になります。

※サンプル数値	平均居住年数
シングル用物件	3~5年
ファミリー用物件	4~7年

●平均居住年数 = 総戸数 ÷ 年間解約戸数

《平均居住年数:4年 賃料5万円の住まい》

賃料4.5万円に減額
4年間で216万円

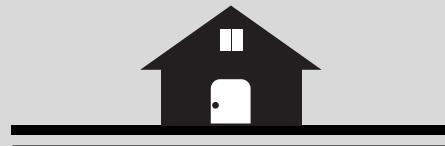
年間54万円 年間54万円 年間54万円 9万円

※募集開始から2ヶ月で客付け
※賃料が下がるため、商品の力が高まり、平均居住年数が長くなる可能性あり

賃料5万円に維持
4年間で200万円

10万円 年間60万円 年間60万円 年間60万円 10万円

※募集開始から10ヶ月で客付け
※賃料維持するため、商品価値が下がる可能性があり、平均居住年数が短くなる可能性あり
※再募集にかかる費用(原状回復費用など)が別途必要になる



実務。ポイント 賃貸管理の

契約更新手続き(2) (更新拒否)

エ いわゆる立退き料

この4つのうちでは、アが一番重視されます。借主側については、借主が実際にその物件を使用している限りはその必要性は容易に認められるでしょう。一方、貸主側については、たとえば専ら他人に賃貸するためのアパートなどでは、貸主自らの使用が想定できなかっため、アの事情は認められ難いのが通常です。

ただし、他にイ～エの事情から正当事由があると評価される可能性もありますので、賃貸借当初の経緯やその後の双方の債務の履行状況、建物の老朽化の程度等も検討することが大切です。

なお、エは補完要素とされます。これは、ア～ウまでの事情で正当事由が100%満たされない場合、その差を埋め合わせするものと位置付けられます。したがって、ア～ウの要素が全くないのに、立退き料の提供だけでは更新拒否の正当事由は認められません（「立退き料」だけで契約終了とする場合、これは、更新しないことを当事者間で合意したことによる契約終了と評価されます）。

借主側からの更新拒否の手続き

借 主側から期間満了で契約を終了しようとする場合には、正当事由は不要です。また、借地借家法上は期間満了の1年前から6カ月前までにその旨を通知することが要求されていますが、借主側からの場合にはより短期の期間を定めることも可能なので、多くの契約書では1カ月前までに通知すればよいとしているようです。



佐藤貴美法律事務所
弁護士 佐藤貴美
(当協会顧問弁護士)

貸主側からの更新拒否の手続き

貸 主側から賃貸借契約の更新を一方的に拒否する場合には、次の3つの要件・手続きが必要となります（借地借家法26条・28条。これらに反するもので借主側に不利な特約は認められません）。

- ①期間満了の1年前から6カ月までの間に更新をしない旨の通知をする。
- ②更新しないことが正当とされる事情（正当事由）」が存在している。
- ③期間満了後に借主が物件の使用を継続している場合には、「遅滞なく」異議を述べる。

いずれかの要件・手続きが欠ける場合には、法律上当然に更新されたものとみなされます。これが、前号でも説明した「法定更新制度」です。

正当事由

こ れらのうち、一番問題となるのが②の正当事由でしょう。貸主側からの更新拒否の際には、正当事由が備わっているかを十分に検討することが大切です。

正当事由として考慮されるものとして、法律で次の4つが示されています。

- ア 貸主・借主双方がそれぞれ物件の使用を必要とする事情
- イ 物件の賃貸借に係る従前の経過
- ウ 物件の利用状況や現況

物件オーナー様お役立ち情報

賃貸ライフの生活トレンド

筆者がニュータウンで暮らす生活者へのインタビューリサーチで知ったのは、住まいへのたくさんの期待と不満でした。生活者の妥協が少ない住まいが、「住み続けたい」物件です。生活トレンドが変わると、住まいでの過ごし方が変わり、持ち物が変わり、家具が変わります。満室物件にするために、生活トレンドにご注目!

第6回

朝シャンはもうしません



株式会社 メイプルノア
代表取締役 神 ひとみ

マーケティングプランナーとして、多くの生活者へのインタビューリサーチに基づいて、ニュータウンの街づくりや集合住宅の設計プラン、消費財商品の企画や広告販促等を提案しています。

ジメジメ汗ばむ季節には、夜のお風呂だけではなく、朝シャンが欠かせないと思っていませんか。しかし最近は朝シャンをしない人が増えています。えっ？不潔じゃない！というのは勘違い。朝はシャンプーではなく、しっかりシャワーを使って全身を洗う人が多いのです。人の体は夜寝ている時に多くの汗をかくため、その汗が付いたままで汗の臭いが気になります。だから朝はしっかりシャワーなのです。

夏は制汗剤が売れる季節ですが、制汗剤の種類は年々増える一方です。スプレーの他に、外出先でも手軽に使えるウェットシートも種類が豊富。いかに「汗の臭い」を気にしている人が多いかという証拠でしょう。

若い人にとって、夜お風呂に入つて朝シャワーを使うと、気になるのは給湯のガス代や、出勤後も換気扇を付けっぱなしにすることによる電気代です。ガス代の節約のために、お風呂にお湯を張って入浴せず朝晚シャワーで済ませるという話も若い人からはよく聞きます。シャワー派の人は、お風呂を洗うのが面倒、お湯張りを見張っていなければならないのが面倒、という人も多いよう

す。最近はスポーツクラブをお風呂替わりに使う若い人も少なくありません。都心では、夜は23時まで、朝は7時から営業しているというスポーツクラブも増えています。軽く運動した後に大きな湯船でゆったり入浴すれば、健康にも良く、よほど便利で安上がりかもしれません。

つまり若い単身者向け物件には、大きな浴槽や、朝シャンができる洗面化粧台のシンクなど不要だということです。それよりは、大きめの給湯器があってたくさんのお湯が出てくるシャワーや、タイマー付き大型換気扇を設置した浴室の方が、実利に合っていると言えるでしょう。

もう一つ考えたいのは洗面化粧台の機能です。最近は、男性もスキンケア化粧品を使う人が増えていますが、男性は居室に置くドレッサーを使わず、洗面化粧台に化粧品や整髪料、ドライヤーを並べたいのです。そうすれば、朝晩のシャワーの後にスキンケアやヘアケアを一度に済ませることができ、便利です。

女性が化粧をする際には自然光が良いので、明るい居室で鏡を使って化粧をしますが、洗面化粧台で基礎のスキンケアやヘアケアをすれば、

居室に大きなドレッサーを置かずには済みますので、居室が広く使えます。洗面化粧台が広いことはとても便利なのです。

家賃が高い高級物件には、広い浴室と浴槽、タイマー付きの浴室換気乾燥機、さらに広い洗面化粧台は欠かせないでしょう。夜はゆったり入浴して体の疲れをほぐし、朝はすっきりシャワー。大きな三面鏡の付いた広い洗面化粧台でスピーディーに身だしなみ。浴室と洗面化粧台は、多忙なビジネスパーソンの貴重なスペース。ここに手を抜かない物件はきっと人気物件のはずです。



賃貸借契約における実態調査結果

平成22年5月27日、大阪高裁にて更新料無効判決（現時点で高裁レベルでは3つ目の無効判決。なお、有効判決は1つ。）が出されたことを受け、本会会員にその概要を速報するとともに、更新料および更新事務手数料についてのアンケート調査を実施しました。多くの回答をいただき、本件についての関心の高さが伺われました。調査結果をとりまとめましたので、ご報告いたします。また、本会では今般の調査結果を貴重なデータとして今後の会務運営に生かしていきたいと思います。ご協力ありがとうございました。

■調査対象：賃貸不動産管理業協会会員 4,134社

■有効回答数：1442件（回答率：34.9%）

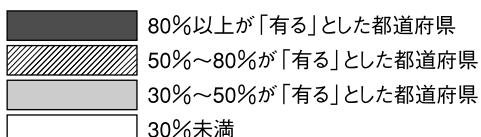
■調査期間：平成22年6月14日～6月30日

I 居住用建物の賃貸借契約の内容について

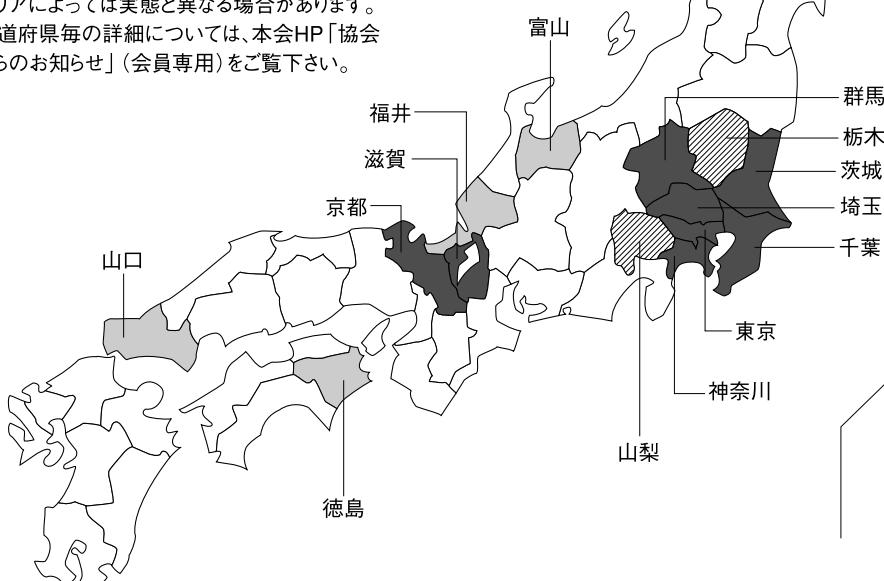
①新規賃貸借契約の際の「更新料」授受の取決めについて

Q1. 貴社が所在するエリアでは賃貸借契約の更新の際、「更新料」の慣習がありますか？

	回答数	割合
有る	803	55.7%
無い	634	44.0%
複数回答	2	0.1%
不明	3	0.2%
計	1442	100.0%

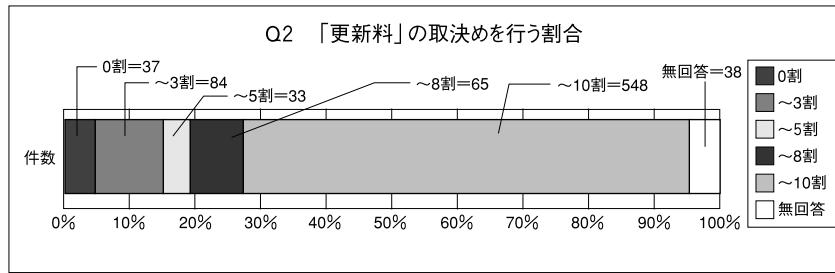


※サンプル数が少ない都道府県があるため、
エリアによっては実態と異なる場合があります。
※都道府県毎の詳細については、本会HP「協会
からのお知らせ」（会員専用）をご覧下さい。



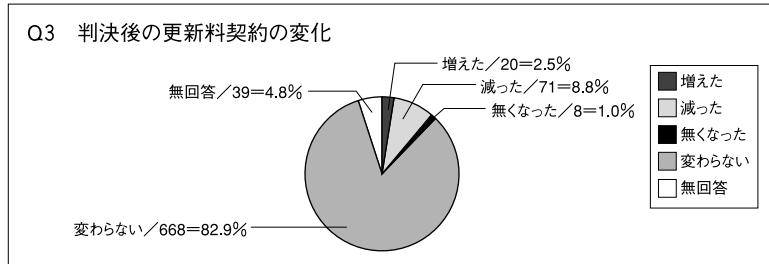
Q2.Q1で「更新料」の慣習が「有る」とした方に伺います。現在、新規契約する際、「更新料」の授受の取決めを行う契約はおよそ何割程度ありますか(全体を10とした場合の割合)

	回答数(件)	%
0割	37	4.6%
~3割	84	10.4%
~5割	33	4.1%
~8割	65	8.1%
~10割	548	68.1%
無回答	38	4.7%
計	805	100.0%



Q3.Q2の割合は「更新料無効判決」が出される以前に比べ変化はありますか?

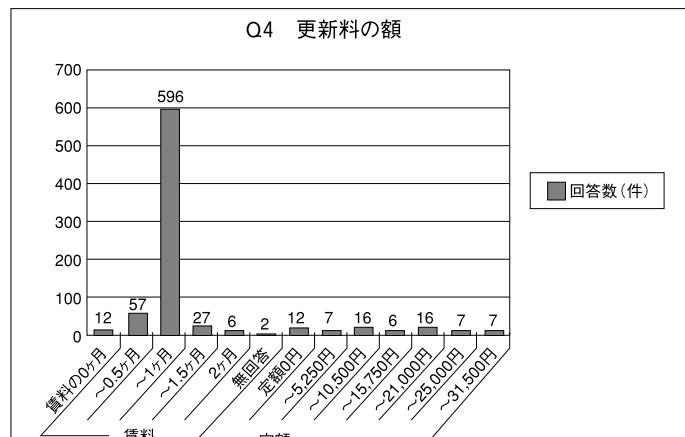
	回答数(件)	%
増えた	20	2.5%
減った	71	8.8%
無くなつた	8	1.0%
変わらない	668	82.9%
無回答	39	4.8%
計	806	100.0%



Q4.現在、新規契約する際に定める「更新料」の額はどのくらいですか?

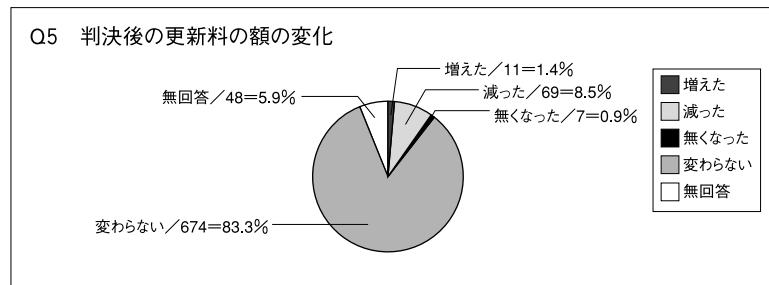
	「更新料」の額	回答数(件)	%
賃料	賃料の0ヶ月	12	1.6%
	~0.5ヶ月	57	7.4%
	~1ヶ月	596	77.3%
	~1.5ヶ月	27	3.5%
	2ヶ月	6	0.8%
	無回答	2	0.3%
定額	計	700	90.8%
	定額0円	12	1.6%
	~5,250円	7	0.9%
	~10,500円	16	2.1%
	~15,750円	6	0.8%
	~21,000円	16	2.1%
	25,000円	7	0.9%
	~31,500円	7	0.9%
合計	計	71	9.2%

※合計の数値については、四捨五入により誤差が生じています。



Q5.Q4の額は、「更新料無効判決」が出される以前に比べ変化はありますか?

	回答数(件)	%
増えた	11	1.4%
減った	69	8.5%
無くなつた	7	0.9%
変わらない	674	83.3%
無回答	48	5.9%
計	809	100.0%

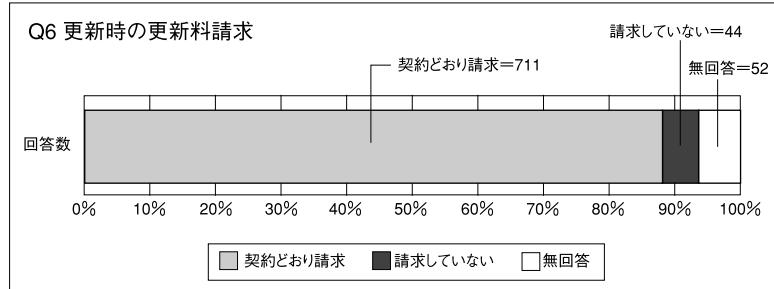


②既存の賃貸借契約の更新料について(Q1で「更新料」授受の慣習が「有る」と答えた方のみ)

Q6.既に賃貸借中の「更新料」授受の取決めがある契約を更新する際、どのように対応していますか？

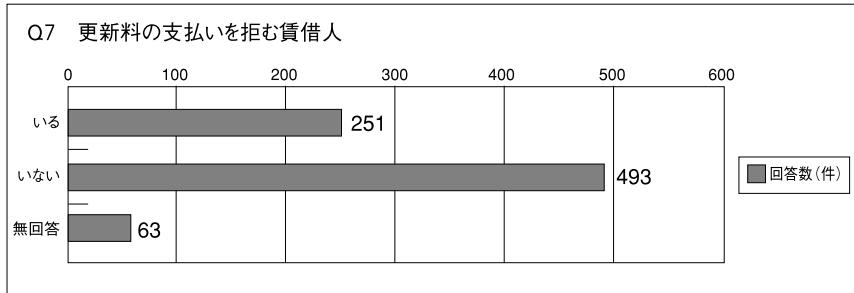
	回答数(件)	%
契約どおり請求	711	88.1%
請求していない	44	5.5%
無回答	52	6.4%
計	807	100.0%

※その他、「減額して請求している」という回答も見られました。



Q7.既に賃貸借中の「更新料」授受の取決めがある契約を更新する際、更新料の支払いを拒む賃借人はいますか？その割合も教えてください。

	回答数(件)	%
いる	251	31.1%
いない	493	61.1%
無回答	63	7.8%
計	807	100.0%



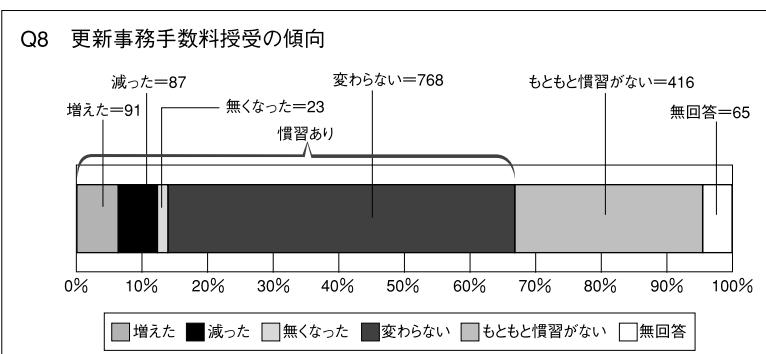
※更新料の支払いを拒む賃借人は3割強であり、そのうち最終的に支払わない者は1割以下が過半数を占めました。
※その他「更新料の値引交渉がある」という回答もありました。

③賃貸借契約更新の際に授受される「更新事務手数料」について伺います。

Q8.「更新事務手数料」の授受の状況について最近の傾向を教えてください。

	回答数(件)	%
慣習あり	969	66.8%
内訳		
増えた	91	6.3%
減った	87	6.0%
無くなった	23	1.6%
変わらない	768	53.0%
もともと慣習がない	416	28.7%
無回答	65	4.5%
計	1450	100.0%

※内訳の数値については、四捨五入により誤差が生じています。

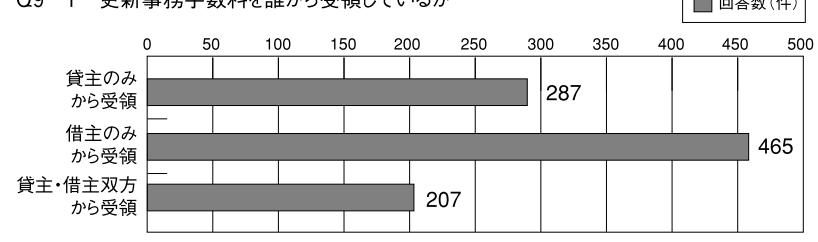


Q9.「更新事務手数料」は「誰」から「いくら」受領していますか？(複数選択可)

Q9-1 誰から受領しているか

	回答数(件)
貸主のみから受領	287
借主のみから受領	465
貸主・借主双方から受領	207
計	959

Q9-1 更新事務手数料を誰から受領しているか



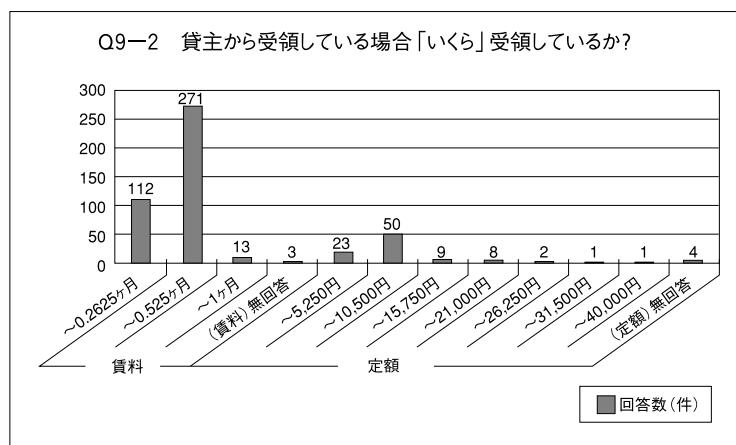
Q9-2 貸主から受領している場合 「いくら」受領しているか?

①賃料の

	回答数(件)
~0.2625ヶ月	112
~0.525ヶ月	271
~1ヶ月	13
(賃料)無回答	3
計	399

②定額

	回答数(件)
~5,250円	23
~10,500円	50
~15,750円	9
~21,000円	8
~25,000円	2
~31,500円	1
~90,000円	1
(賃料)無回答	4
計	98



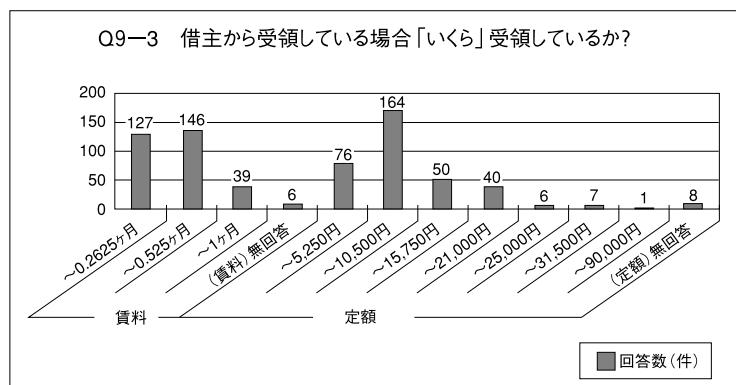
Q9-3 借主から受領している場合 「いくら」受領しているか?

①賃料の

	回答数(件)
~0.2625ヶ月	127
~0.525ヶ月	146
~1ヶ月	39
(賃料)無回答	6
計	318

②定額

	回答数(件)
~5,250円	76
~10,500円	164
~15,750円	50
~21,000円	40
~25,000円	6
~31,500円	7
~90,000円	1
(賃料)無回答	8
計	352

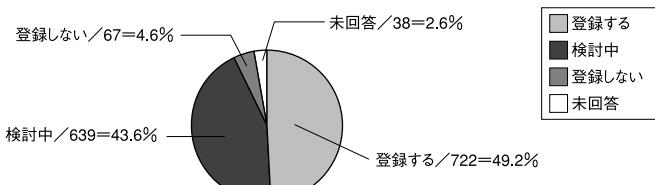


II 賃貸住宅管理業者登録規程(案)について

Q10.賃貸住宅管理業者登録規程が制定された場合、貴社の対応を教えてください。

	回答数(件)	%
登録する	722	49.2%
検討中	639	43.6%
登録しない	67	4.6%
未回答	38	2.6%
計	1466	100.0%

Q10 賃貸住宅管理業者登録規程の対応



賃貸住宅居住安定法案は継続審議に

第174回通常国会に提出されておりました「賃借人の居住の安定を確保するための家賃債務保証業の業務の適正化及び家賃等の取立て行為の規制等に関する法律案」(賃貸住宅居住安定法案)が、参議院を通過したことは前号にてご報告いたしましたが、その後、衆議院に付託されましたが審議未了で閉会中審査(継続審議)となりました。

同法案の動向につきましては、引き続き注視していくとともに、適宜本紙面にてご報告させていただきます。

「賃貸不動産経営管理士」講習について

平成22年度の「賃貸不動産経営管理士」基本講習(後期)及び移行のための講習(登録講習)日程をお知らせいたします。講習内容及び講習のお申込みは賃貸不動産経営管理士協議会ホームページでご確認ください。

賃貸不動産経営管理士協議会 (<http://www.chintaikanrishi.jp>)

【基本講習(後期)】

7月6日(火)仮申込開始分

回 数	日 程	開催地及び会場	定 員
第8回	9月6日～7日	東京(全国都市会館)	290名
第9回	9月15日～16日	名古屋(名古屋国際会議場)	300名
第10回	9月28日～29日	福岡(福岡県商工会議所)	180名

8月3日(火)仮申込開始分

回 数	日 程	開催地及び会場	定 員
第11回	10月4日～5日	広島(広島RCC文化センター)	110名
第12回	10月14日～15日	大阪(チサンホテル新大阪)	240名
第13回	10月20日～21日	東京(全国都市会館)	290名
第14回	10月28日～29日	仙台(仙台商工会議所)	120名

【移行のための講習(登録講習)】

回 数	日 稲	開催地及び会場
第1回	9月2日	代々木ゼミナール(東京、大阪、横浜、札幌、福岡)
第2回	9月10日	沖縄(浦添市てだこホール)
第3回	12月6日	代々木ゼミナール(東京、大阪、愛知、宮城、広島、福岡)

会報誌のご利用方法

■物件オーナー様向けお役立ち情報「賃貸ライフの生活トレンド」(7ページ)

オーナー様向けに、最近の賃貸市場の流行等についてわかりやすく解説するコーナーです。

このページをコピー等していただき、物件オーナー様とのコミュニケーションツールとしてご活用ください。

■入居者様向けお役立ち情報「入居者さんの快適な暮らし応援コラム」(ウラ表紙)

入居者様向けに、快適な賃貸生活を送るためのコツをお知らせするコーナーです。

このページをコピー等していただき入居者様とのコミュニケーションツールとしてご活用ください。

法律相談のご案内

当協会では、会員限定のお電話による無料法律相談を開催しています。賃貸管理に関するトラブルや質問等に対して、顧問弁護士が対応します。

(予約不可。1件15分以内。限られた時間内に、できるだけ多くのご相談に対応させていただきため、ご了承ください)。

8・9・10月の開催日は以下のとおりです。(隔週月曜日開催)

【8月】8月2日(月) 8月16日(月) 8月30日(月)

【9月】9月13日(月) 9月27日(月)

【10月】10月12日(火) 10月25日(月)

〔相談時間〕午後1時～午後4時(電話受付は午後3時50分まで)

※午後2時30分頃までは、お電話が繋がりにくい場合があります。

〔電話番号〕03-3865-7031

「賃貸不動産管理士」資格をお持ちの方へ

「賃貸不動産経営管理士」への移行はお済みですか?

■「賃貸不動産経営管理士」への移行について

これまでに「賃貸不動産管理士」講習を受講し、登録または合格されている方につきましては、移行のための講習(登録講習)を受講することで「賃貸不動産経営管理士」に移行することができます。

すでに「賃貸不動産経営管理士」に移行された方は、約6,000名となっています。

※移行可能期間は平成24年12月末日までとなります。移行を希望される場合、お早めに受講ください。

■新資格への移行方法

「賃貸不動産管理士」から「賃貸不動産経営管理士」に移行をお済ませでない方は、賃貸不動産経営管理士講習・講習受付センターにお問合せください。

【受講料】 16,000円(税込)

【登録講習日程・開催地】 日程・開催地は12ページ『「賃貸不動産経営管理士」講習について』の移行のための講習(登録講習)をご参照ください。

【カリキュラム】 10:00～ ガイダンス

不動産賃貸管理の重要性の高まり

賃貸不動産経営と税金(応用編)

賃貸建物の企画提案とリフォーム・リノベーション提案

賃貸管理と証券化業務

賃貸不動産経営管理士と倫理憲章

18:00～(予定)効果測定・倫理憲章への署名、ガイダンス

■お問合せ先

賃貸不動産経営管理士講習 講習受付センター(東京事務代行(株)内)

TEL 03-6825-7500 FAX 03-4477-8031、03-4477-8066

(電話受付:平日10:00～17:00、FAX受付:24時間)

ホームページアドレス <http://www.chintaikanrishi.jp>

01
New's File

家賃補助制度を検討 専門委員会設置へ 貧困・困窮者対策で 政府

政府は、家賃補助政策を始めとする離職などによる貧困・困窮者の「居住セーフティネット」確立に向けた検討を進める。5月24日に政府・緊急雇用対策本部「セーフティ・ネットワーク実現チーム」(以下、実現チーム)がまとめた中間とりまとめでその必要性が指摘された。近く、専門家を交えた委員会を設置。緊急対策による住宅手当などこれまでの政策の検証や、諸外国で実施されている家賃補助政策の課題などを踏まえ、施策を検討する。

同24日に開かれた実現チームの第2回会合では、国土交通省が家賃補助制度を導入した場合の検討課題を提示。支給対象の公平性と財源負

担の関係、支給期間の期限到来による滞納発生リスクなどを指摘した。

また、欧米主要国で導入されている家賃補助の制度例も提示。所得要件などを満たす者に限られた予算制約内で支給しているアメリカでは、受給資格を持ちながら、支給を受けられない世帯も多く、不公平さが生じているほか、家賃補助に起因する家賃上昇を指摘する研究もあるという。

新たに設置する予定の専門委員会では、こうした課題を踏まえ、具体策を検討していく方針だ。

なお、「居住セーフティネット」の確立は、6月にも策定される政府・新成長戦略に盛り込まれる見通し。(6月1日号)

02
New's File

更新料裁判 3件目の“無効”判決 大阪高裁

京都市北区の賃貸マンションで、更新料を支払わない借主に家主が10万6000円の支払いを求めた訴訟の控訴審判決が5月27日、大阪高裁であった。

紙浦健二裁判長は、国土交通省実施のアンケート調査などを踏まえ、「一部地域で続いている更新料の慣行が社会的承認を得られた合理的な制度とは認められない」

「更新料条項は賃貸人や管理業者の利益確保を優先した不合理な制度で、本件契約条項は

消費者契約法により無効」として、更新料条項を無効とした一審の京都地裁判決を支持、家主側の控訴を棄却した。

これにより、更新料が無効となったのは、09年8月27日判決、10年2月24日判決に続き3件目。なお、09年10月29日判決では有効としている。(6月1日号)

政府・行政刷新会議の規制・制度改革に関する分科会(分科会長=大塚耕平・内閣府副大臣)はこのほど、第一次報告書・案をまとめた。検討の中間段階で対処方針の1つとして掲げられてきた区分所有法の建て替えなど決議要件の見直しや、借地借家法上の更新拒絶・解約の正当

事由に建物の老朽化や耐震性を明示するなど、既存建築物の建て替えや改修を促進させる規制改革は、法律所管の法務省の合意が得られず、問題提起にとどまった。今後、行政刷新会議に提出し、閣議決定を目指す。(6月15日号)

全国宅地建物取引業協会連合会はこのほど、会員社の「業態調査結果概要」(全国版)をまとめた。同調査は、国民の利益の増進に寄与し、宅建業の健全な発展と円滑・的確な会務運営に資する情報収集として実施しているもの。都道府県宅建協会傘下の全会員業者10万2886社(09年4月時点)を対象にアンケートを依頼し、回収業者数は2万816社、回収率20.2%だった。調査時期は10年1~3月末。

不動産業務別の売上高比率をみると、売買仲介、売買、開発を行っている割合の合計が10ポイント超減少した一方、賃貸仲介・管理の割合が8.3ポイント上昇していることが分かった。

特に賃貸管理は、前回の6.1%から12.6%に倍増。売買や売買仲介の大手の寡占化が進む中で、地域に根ざした賃貸仲介・管理に収益源をシフトしている様子がうかがえる。

業務別の内訳(カッコ内は前回=94年度調査)は、売買仲介36.9(43.3)%、賃貸仲介20.1(18.3)%、売買16.1(18.8)%、開発

4.0(5.7)%、賃貸管理12.6(6.1)%、賃貸10.3(7.9)%だった。

行っている業務内容別で割合の多いのは売買仲介業務が87.6%でトップ。以下、賃貸仲介77.9%、賃貸管理(他者所有物件の管理)60.8%、売買58.7%、賃貸41.7%、開発28.3%と続いた。売買仲介・売買は住宅地・中古住宅を取り扱っているとした回答が特に多かった。

一方賃貸仲介は、貸アパート・マンションが83.7%、貸家74.7%のほかに駐車場59%、貸店舗58%、貸ビル・貸事務所も51.5%に上った。また賃貸管理では貸アパート・マンションが83.9%と最多だったが、サブリース63.8%、ビル・事務所51.1%、工場倉庫43.1%、店舗41.7%なども比較的多かった。

賃貸については、67.4%を占めた貸アパート・マンションを中心に、店舗33%、工場倉庫32.2%、ビル事務所27%、その他貸土地・貸用地などのその他も35.2%あった。(7月6日号)



入居者さんの 快適な暮らし応援コラム

第6回

篠崎俊子
ライフスタイルアドバイザー

仕事とプライベートのバランスをとり、ココロとカラダが喜ぶ幸せな暮らしを提案している。最近のマイブームは、スーパー銭湯通い、無農薬で野菜やハーブを育てる家庭菜園、昼食から翌朝食までを人参ジュースだけにする24時間ブチ断食。

smart life

お金をかけないで、シンプルに小綺麗に暮らすコツ。



綺麗に見えて取り出しやすいデザイン文房具収納

いつ使うともわからないが取つておきたい雑貨類、レシートや郵便物、必要な時にはすぐ出てきて欲しいチラシやクーポン券やカード類、衝動買いしてしまった化粧小物などが、棚やテーブルの隅や空き箱にごちゃごちゃに置かれていませんか。

これが綺麗に見えて取り出しやすい収納に便利なのは、「デザイン文房具収納」です。今、カラフルで美しいデザインの文房具収納がたくさん出ていますので、ぜひ文房具屋さんを覗いてみてください。カタログで注文もできますし、ネット通販でも買えますね。

分割ポケットファイルは、レシートや請求書・領収書を、月ごと

や種類ごとに分類しやすいです。最初から分割ポケットに収納しましょう。小引き出しは、分類しやすく、取り出しやすいです。チラシなどペーパー類は、フォルダーヘ。フタ付きのボックスファイルは、郵便物を重ねて入れやすくそのまま取っておけます。ついでに、財布やパスケース、キーホルダー類は、いつもここに置く、という専用のボックスを作りましょう。

お勧めは、同じデザイン同じサイズのものを買い足すこと。中身を書いたインデックスシールを貼るのも良いですね。綺麗に見える収納グッズは、愛着が湧くので、使い続けられ、収納の癖が付くものです。

自然の花と緑で運気を招く

風水では、花や緑の命のエネルギーは、良くない気を浄化したり、人に元気を与えると考えています。疲れていたり元気がない時には、花や緑をそばに置くと良いのです。病気見舞いに花を贈るのは、とても理に適ったことなんですね。「寝付く」という言葉から、お見舞いに鉢植えは避けますが、自分で買うならぜひ鉢植えを。やはり命のエネルギーが強いです。

花の色は、風水では開運アップに効果的です。金運を上げたい人は、部屋の西側に黄色い花を。持ち家が欲しいなど不動産運を高めたいなら、鬼門の東北や南西に、白い花を飾ると良いでしょう。

トゲのあるものは、風水では凶

になりますので、サボテンは避け、バラのトゲは取ってから飾ってください。枯れた葉や花は取り除き、葉の埃を払い、花瓶の水は毎日取り替えましょう。鉢植えの緑に元気がなくなってきたら、陽当たりに出したり、肥料をやったり、根が育ってきたら、土を取り替えて一回り大きな鉢に植え替えたりと手入れをします。植物は手をかけると、それに応えるように生き生きしてくるものです。

役割を持った命には、その役割を終える時が来ます。枯れた植物には、心を込めて感謝をし、きちんと処分してあげてください。潔く綺麗に後始末ができることも、開運を招く大事なコツです。

開運風水

お部屋のインテリアや持ち物で開運アップしよう。

