

ZENTAKU 資産管理のこれからを考える 全宅管理 KANRI

2020
秋号
VOL.33

特集

超高齢社会と 賃貸管理

連載企画：部屋探しサイト徹底攻略
ネットでの部屋探しで重視されるポイント
法律相談：知りたい賃貸管理の法律知識 Q&A
オーナーが亡くなった場合の賃貸管理
賃貸管理トレンド 第3回
「コロナ禍の影響で求められる設備は変化する？」



「住もう」に、寄りそう。



全宅管理

一般
社団法人 全国賃貸不動産管理業協会

資産管理のこれからを考える

ZENTAKU KANRI

全宅管理 2020 Autumn VOL.33



INDEX

3p	会長就任のご挨拶 不動産関連トピックス 賃貸部屋探し、見学物件数が過去最少更新 国土交通省、「水害リスク情報」の重説を義務付け	9p	What's 全宅管理 全宅管理の会員向けサービスをご紹介 第7回：管理受託契約促進ツール 貸主提案用リーフレット
4p	特集 超高齢社会と 賃貸管理 社会の大きな変化に 対応するために	10p	連載企画 〈部屋探しサイト徹底攻略〉 第7回：ネットでの部屋探しで重視されるポイント 講師：ライター 高橋洋子さん
8p	法律相談 知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A オーナーが亡くなった場合の賃貸管理	12p	連載企画 賃貸管理トレンド 第3回 「コロナ禍の影響で求められる設備は変化する？」
		14p	協会インフォメーション 01 第10回定時社員総会及び第3回理事会が開催されました 02 支部 活動報告 03 理事・監事研修会の開催について

【全宅管理サポーター制度 実施中！】

内 容：全宅管理会員から紹介を受けた新規入会会員は、入会の際の入会金 2 万円が免除される制度。

期 間：2020 年 4 月 1 日～2021 年 3 月 31 日

手続き：本会が定める書式（紹介状）に本会会員が記入、捺印し、入会申込書と一緒に本会宛に提出。

※紹介状は、本会ホームページ会員専用コンテンツ内の「お知らせ」よりダウンロード願います。

会報誌「全宅管理」のバツクナンバーをご覗いただけます。

※閲覧にはユーザーID・パスワードが必要になります。

ご不明な方は、ホームページ会員ログインページの「ID・パスワードを忘れた方」、

またはお電話にてお問い合わせください。

スマートフォンはこちらから ▶





会長就任のご挨拶

『「住もう」に、寄りそう。』を目指して

一般社団法人
全国賃貸不動産管理業協会
会長 佐々木正勝

このたびの役員改選におきまして、会長に再任いたしました。会長として3期目となり、改めて身の引き締まる思いでございます。これまでの一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会の役割及び、「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」の成立を踏まえた上で、賃貸不動産管理業務の標準化実現に向けた取り組みを継続・展開させることで、会員の皆様と共により良い賃貸不動産管理業の確立を目指していく所存でございます。

全宅管理も会員数が6,300を迎えるところまで成長し、各関係機関からの評価もいただけるようになりました

た。これは皆様方からのご支援の賜物であり、感謝と御礼を申し上げます。今後も会員の声に耳を傾け、各地域における事業承継や信頼度の増加等を実現できるよう、私たちのスローガン『「住もう」に、寄りそう。』の下、皆様と共にしっかりと取り組んでまいります。

上記を実現するため、まずは第10回定時社員総会でもご報告いたしました令和2年度事業計画に基づいた各事業を、コロナ禍ではございますが積極的に取り組んでいきたいと思っております。

最後に、皆様方のますますのご繁栄とご健勝をお祈り申し上げて、就任のご挨拶とさせていただきます。

TOPICS

不動産関連
トピックス

不動産の管理などに関連するトピックスをお届けします。市場の動向の把握と、賃貸経営オーナー様への情報共有等にお役立てください。

賃貸部屋探し、見学物件数が過去最少更新

(株)リクルート住まいカンパニーは9月1日、「2019年度賃貸契約者動向調査」の結果を発表しました。調査は全国で2019年4月1日～2020年3月31日に入居した18歳以上の男女が対象。

不動産会社への訪問数は、1.5店舗(前年度比横ばい)と

過去最少だった2018年度から変化はありませんでしたが、部屋探しの際の物件見学数は2.7件(同0.1件減)と過去最少となっています。ネット上の写真などで物件を絞り込み、ほぼ決定した上で物件を確認するという傾向が強くなっていると考えられます。

国土交通省、「水害リスク情報」の重説を義務付け

水害ハザードマップにおける対象物件の所在地を不動産取引時の重要事項説明として義務付けるための宅地建物取引業法施行規則の一部改正が8月28日施行されました。具体的な説明方法として「水防法に基づき作成された水害(洪水・雨水出水・高潮)ハザードマップを提示し、対象物件の概ねの位置を示す」としています。

また、説明にあたっては、「ハザードマップ上に記載された避難所について、併せてその位置を示すことが望ましい」としたほか、「対象物件が浸水想定区域に該当しないことをもって、水害リスクがないと相手方が誤認することがないよう配慮すること」としています。

特集

超高齢社会と 賃貸管理



65歳以上の人口が、21%を超えると「超高齢社会」と呼ばれます。日本は2007年に超高齢社会に突入しています。当然、賃貸住宅のオーナー様にも高齢者が多く、様々な問題が発生することが予想されます。このような状況で賃貸管理業者はどのように考えていくべきかを特集します。

高齢化のさまざまな問題

賃貸住宅のオーナー様が抱える問題には、様々なものがあります。一つは、空室率が高まり、入居者募集のために多くの工夫が必要なこと。古くから賃貸経営をされているオーナー様には、高齢の方で自主管理をされている方が多くいらっしゃいます。現在の入居者に対応するためには、体力的にも知識

的にも年々難しくなっているのです。

さらに、健康面の問題もあります。特に認知症などで、意思決定能力が無くなってしまうと、様々な社会行為、法律行為ができなくなります。賃貸経営に関わる契約の締結もその一つです。賃貸経営では、厳密にいうと入居者とオーナー様の賃貸借契約が結べなくなります。それ以外にも、契約の更新・解除や入居者退出時の原状回復の工事などでもオーナー様の意思の確認ができないと、それらの業務が滞ってしまうことになります。

オーナー様の高齢化によるトラブルを防ぐためには、管理業者が積極的に対策を提案する必要があります。何を提案すべきか、どのように話をしていくべきか。そのヒントについて、株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 チーフ経営コンサルタントの納富 清悟氏にお話をうかがいました。

納富 清悟 氏 Seigo Notomi



株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部
チーフ経営コンサルタント
「夢と誇りのもてる不動産仲介・管理会社づくり」を
ビジョンに、業界に特化した高付加価値を提供する
組織づくり・自立型社員を育てる環境づくりと、
時流に合ったマーケティングに関する専門的なコンサルティングを展開し、企業の業績向上を支援。
今年9月よりR65賃貸研究会を主宰。

経営者の代替わりで管理業者が変えられる

「長年管理業務を行ってきた物件が、オーナー様の代替わりによって管理業者を変えられてしまう。最近ではよく耳にするケースです。これは、代替わりを見据えた対策を取っていないことが原因と言えるでしょう」と納富氏。

先代のオーナー様が元気なうちに、管理業者が次の代の方ともコミュニケーションを取つておけば、未然に防げることです。

「代替わりされたオーナー様は他に仕事をされていることが多く、賃貸経営に多くの時間を割くことはできません。ですから、安心感を求めて大手の管理業者に委託する傾向が強いようです。しかし、結局のところ賃貸管理は地元に密着しているほうがオーナー様にもメリットが大きいですから、管理業務が大手管理業者から戻ってくるケースもあります」。

入居者の高齢化にも対応すること

「高齢化は、オーナー様だけでなく、入居者にも言えることです。オーナー様の中には様々なリスクを考えて、高齢の入居者を嫌がる方もまだいらっしゃいます。しかし、賃貸住宅市場を考えても、これからの空室対策には、高齢の入居者を取り込むことは必要なことです。だからこそ管理業者は積極的にオーナー様に提案をすべきです。空室対策を直近のことだけでなく、長期に行う上でも高齢の入居者には大きな可能性があります」と納富氏。

市場が伸びていく『高齢者向けの賃貸住宅』をしっかりと理解しておくことが管理業者に求められることです。

「高齢者向け賃貸住宅市場への参入方法と、運営の具体的ノウハウ、物件仕入れのノウハウと商品づくりの方法、高齢者を対象とした集客手法、客付～契約までの実務ノウハウ、万が一の時のリスクヘッジなど様々な知識が必要です。船井総研ではそのような知識を得るための『R65賃貸研究会』を行なっています（詳しくは次ページのQRコードより）」。

管理業者として積極的なアプローチが必要

「お付き合いが長いオーナー様ほど、仕事内容が習慣化し、新しい提案を行なっていないケースがありませんか？ オーナー様が高齢化しているということは、建物も古くなっていることが多い。これから修繕費のことも考えなくてはなりませんし、建て替えや、相続についても誰かに相談したいとオーナー様は漠然と考えていらっしゃるはずです。このような悩みに対応することができるかどうかが、今後の管理業者には大切なことだと言えます」と納富氏。

オーナー様が相談してきたときに、対応できる知識とネットワークを持っていること、そしてオーナー様に対して管理業者側から積極的な提案をすることが大切です。

代替わりを視野に入れることは、相続を前提にした提案をすること。次ページでは、具体的にどのような提案をしていくべきなのかを紹介します。

オーナー様に対して、常にコミュニケーションを取ることが大切



特集 「超高齢社会と賃貸管理」

高齢のオーナー様に どのように提案すべきか。

高齢のオーナー様がどのような悩みを持っているのかを知り、
適切なアドバイスができるノウハウを持つこと。それがこれからの
賃貸管理業者に求められることです。

オーナー様の「目的」を知る

「高齢のオーナー様が、賃貸経営においてどのような悩みを持っているのか、そしてどのようにしたいと考えているかを知ることが最も大切です。しかし中には、まったくどうしたらいいか考えていないオーナー様もいらっしゃいます。そこで、管理業者が最初に行うべきことは、賃貸経営のゴールを明確にすることです。賃貸経営のゴール(目的)には4パターンあります。収入が必要か、必要じゃないのか。そして不動産を相続するつもりなのか、しないつもりなのかです」と納富氏。

これにより、管理業者ができることはまったく違ってきます。収入が必要であれば、空室対策を行い、できるだけ収益が上がるような提案をする。収入が必要ないのであれば、入居者が安全に、快適に暮らすことができる建物の管理に特化した提案を行う。相続するつもりなら、空室率を減らし、より収益が上がる物件として次の世代に渡す準備をする。相続しないつもりなら、売却の計画を立てるなど、方法は大きく変わってきます。

「オーナー様が、不動産をどうするつもりなのかを踏まえた上で、次の提案をする必要があります。しかし、どのパターンであれ相続について検討する必要があります。当然、認知症などのリスクについても話す必要がありますし、そのためには次の代、相続される方も一緒になって話せる場を作る必要があります。そこまで話を進めるには、管理業者にノウハウが必要になります」。

どのように提案を切り出すかがポイント

「多くは相続に関わることですから、いくら長年付き合いのある管理業者でも話をするのは難しいと考えるかもしれません。そこで、話のスタートとして管理を行なっている物件の『収支』を議題にするのをお勧めします。現状しっかりと利益が出ているのか、減価償却費が無くなつたあの収支はどうなのか、今後の修繕費はどれくらい必要なのか、周辺の賃貸住宅市場の変化などをレポートしてはいかがでしょう。その打ち合わせの流れから、オーナー様は物件をどのようにするつもりなのかをヒアリングします」。

当然、このタイミングで相続するかどうかがわかります。次の代に受け渡すのであれば、賃貸経営の仕事内容を次の代に説明する必要がでてきます。そして賃貸管理のプロの立場としてきちんとしたアドバイスを行うことで、次の世代の信頼につなげていくことができます。

「管理している賃貸物件の収支について、管理業者が把握していないことがあるようです。まずは、そこを把握し、常に『お金』のことも気軽に相談できる関係を整えておきましょう」。

専門家と連携してセミナーを

「地域密着型で行う賃貸住宅の相続についてのセミナーなどは、多くのオーナー様にアピールできるチャンスに繋がります。会社のミーティングルームでも構いませんし、地域の貸し

ペースなどでも良いでしょう。相続関連のセミナーなど開くノウハウがないという管理業者がほとんどだと思います。しかし、どの地域にも弁護士や税理士、行政書士、ファイナンシャルプランナーなどの専門家がいます。そのような方々とネットワークを組み、セミナーで専門知識を語っていただきます。管理業者は、その際にどのように管理の実務を請け負っていくかなどを語るだけで良いのです」。

実際にどのようなセミナーが集客力があるかを、いくつかご紹介します。

賃貸住宅の相続セミナー

税理士などに具体的な相続準備の話をいただき、管理業者は相続される方が事前に賃貸経営をするための準備に関して話をします。

家族信託セミナー

オーナー様が認知症になられると、様々な契約や土地の売買などができなくなります。その対策として、もしもの場合に子が経営を引き継ぐことができる「家族信託」について紹介します。認知症に対する問題意識が浸透しており、多くの集客力が見込めます。行政書士やファイナンシャルプランナーなど家族信託に詳しい方を講師として起用します。

老朽化物件の空室対策セミナー

修繕費やリニューアル費などの投資額に対して、見込める収益とのバランスなど、まさに管理業者のノウハウを伝えるセミナーです。老朽化物件を、将来的にどうするかまでを考えさせることで、管理業務の委託につなげます。

「コロナ禍の現在では、オンラインセミナーでも良いでしょう。セミナー以外でも、個別の相談会などにもオーナー様は足を運びます。例えば、相続税の簡易計算などを、税理士に相談できるイベントなどは多くの集客が見込めます。様々な専門家を紹介できるネットワークをつくることが大切です。単に管理業務だけを行うのではなく、オーナー様の資産をしっかりと考えてくれる企業であるとアピールしていきましょう」。



講師を頼める税理士や弁護士などのネットワークをつくりましょう

超高齢社会に対応できる管理業者へ

社会は大きく変化しています。オーナー様も入居者も高齢化が進んでいます。このような状況の中で、管理業者は常に時代の一歩先を見据え、オーナー様に提案をしていく必要があります。そして、自主管理をされているオーナー様がまだ全体の2割ほどいるというデータもあります。変化する時代に対応するためには、プロの力が必要です。そのプロとしての知識を持つことが、これから管理業者に求められることだと言えるでしょう。

船井総研ホームページは
こちらから

賃貸管理業者などにコンサルタントを行なっている船井総研のホームページです。
スマートフォンなら右のQRコードで
アクセスの上ご利用ください。



R65賃貸研究会ホームページは
こちらから

高齢者向けの賃貸住宅経営のノウハウを知る研究会です。
スマートフォンなら右のQRコードで
アクセスの上ご利用ください。



法律相談

オーナーが
亡くなった場合の
賃貸管理



オーナーが急に亡くなりました。賃貸借契約などはどのように取り扱えばよいでしょうか。

賃貸物件のオーナーが亡くなった場合、相続が発生し、賃貸物件は相続人に帰属し、あわせて賃貸借契約上の貸主の地位や具体的な債権債務(借主に家賃滞納等があった場合の請求権、敷金を借主の退去時に返還すべき義務など)も引き継がれます。

相続人が一人の場合と、相続人が複数の場合とで異なりますので、分けて解説をします。

(相続人が一人の場合)

相続人が一人で、その者が相続を承認する場合には、これまでの賃貸借契約については、その者が貸主となって、相続時から貸主としての権利義務を負うことになりますし、現在契約手続き中の賃貸借契約についても、相続人に確認のうえ、その者を貸主として進めることができます。ただし相手方に対しても、貸主が相続により変更となった旨を知らせたうえで対応していくことが必要です。

一方、委任契約は委任者の死亡により終了しますので(民法653条1号)、管理委託契約の委託者の地位は、当然には相続人に承継されません。あらためて相続人との間で管理委託契約を結ぶことになります。ただし委託契約を締結するまでの間、あるいは相続人が他の管理業者に管理を委託することになった場合で新管理業者が管理を開始するまでの間は、引き続き管理業務を行う必要があります(民法654条)。なお、当該業務に対する報酬は、相続人に請求できます。

なお、相続人が相続を放棄した場合には、次順位の相続人に承継され、最終的に相続人の存在が不明になつた場合には、相続財産管理人を選任して処理することになります。



回答者 佐藤貴美(さとう・たかよし)

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』(㈱住宅新報)、『実践!賃貸不動産管理』(㈱大成出版社・共著)など。

(相続人が複数の場合)

相続人が複数の場合、遺言や遺産分割協議によってそのうちの一人に賃貸物件の帰属が確定するまでの間は、賃貸物件は相続人の共有となり、貸主も相続人全員となります。この間の賃貸借契約上の対応については、相続人の一人に代表者となってもらい、その者を通じて貸主としての意思決定等をしてもらうことが便宜でしょう。

ただし遺産分割等で相続人間でトラブルとなっているようなときは、このような対応ができないことがあります。共有物に関しては、保存行為は共有者の一人が単独で実施でき、管理行為は共有者の持ち分の過半数で、変更(処分)行為は共有者の全員の一致で実施することになりますので(民法251条・252条)、管理業務の遂行等に当たっては、それぞれの行為の性質に応じて対応していくことになります(別表参照)。なお、借主から支払われる賃料等については、本来分割債権として相続分に応じて各相続人に帰属するものなので、相続人間で賃料等の暫定的な取り扱いの調整ができない場合には、各相続人に相続分に応じて送金する必要があることに注意が必要です。

管理委託契約については、賃貸物件の最終的な帰属が確定した段階であらためて締結することになりますが、遺産分離協議等が長期に及ぶような場合には、管理行為として、相続分の過半数の同意に基づき相続人との間で暫定的な管理委託契約をすることも考えられます。

管理業務の分類

	定義	具体例
保存行為	目的物の現状を維持する行為	建物等の維持保全・修繕 通知先の変更等契約条件の軽微な変更 賃料等の収納
管理行為	保存行為・変更(処分)行為以外	設備等の改良、賃料の改定等契約条件の変更 (軽微なものを除く)、新規入居者の募集・賃貸借契約の締結(※)、管理委託契約の締結
変更(処分)行為	目的物の権利義務を変更する行為	賃貸借契約の終了 大規模改築、建替え

※賃貸経営を継続していくためには空室の解消が必要となるため、新たな入居者の募集や契約手続きは保存行為とも評価できるが、一方で誰に賃貸するかは賃貸物件の維持保全の観点からも重要であることから、管理行為に分類している。



自主管理オーナーからの管理受託契約を促進

貸主提案用リーフレット

全宅管理
会員限定！

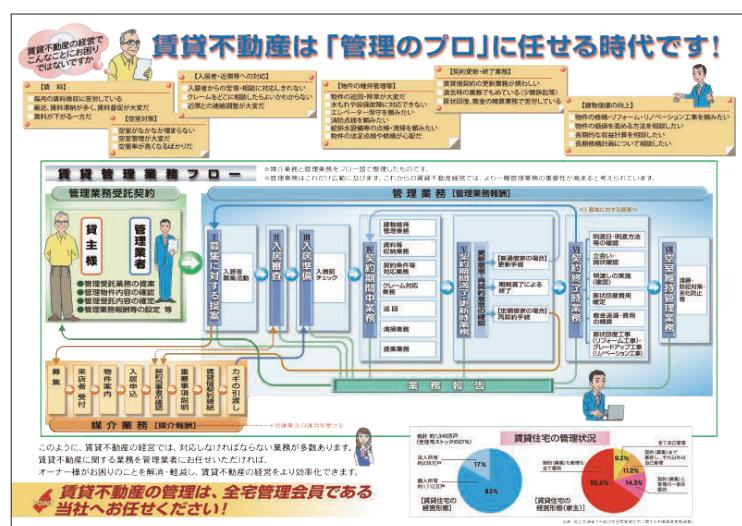
ご高齢の賃貸住宅オーナー様ほど、自主管理をしているケースが多い傾向があります。そのような賃貸不動産の管理業務を貸主から受託する際に使用していただくための、貸主提案用リーフレットです。

少子高齢化、人口減など賃貸経営は以前にも増して厳しいものとなっています。自主管理では賃貸管理にも限界があり、特にご高齢のオーナー様にとって負担が大きくなっているのが現状です。このリーフレットでは、自主管理を行う貸主の賃貸不動産経営に関する悩みを解消・軽減するため、プロの管理業者にお任せください、という構成となっています。



賃貸管理業務の流れを中心に、管理業務を解説します。自主管理をされているオーナー様の負担を再認識し、これらを任せることが、負担の軽減につながることを訴求します。

またこの冊子を使用している管理業者が、全宅管理会員であることも訴求できます。



- 仕様／A3二つ折・カラー 1セット5枚入り
 - 価格／本体価格1,000円+税（送料別）

本会HP「書籍等のご案内」より注文書をダウンロードし、必要事項をご記入の上FAXにてご注文ください。



部屋探しサイトで
集客力をアップする
方法を考えましょう



連載企画
〈部屋探しサイト徹底攻略〉第7回

ネットでの部屋探しで 重視されるポイント

〈講師〉
ライター・
ファイナンシャルプランナー
高橋洋子さん



土地活用に詳しいファイナンシャルプランナー。賃貸募集のメディア戦略にも詳しく、様々なセミナーも行っている。

入居者の求める情報を的確に掲載すること。
それが問い合わせアップの近道です。

部屋探し時に訪問する不動産会社の数は、平均2社以下に。

賃貸住宅の部屋探しはインターネットでの部屋探しサイトの利用が主流になり、ほとんどの入居者は、ネットの情報で物件を決めてから不動産会社に連絡をするようになっています。最新の調査では、賃貸住宅を契約した方の不動産会社を訪問した件数は、平均2社以下という結果に。一つの不動産会社しか訪問しなかった方は、40%を超えました。

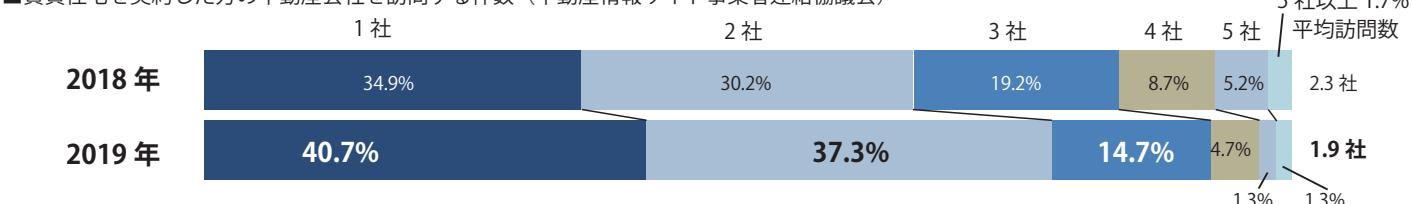
つまり、ますます部屋探しサイトへの掲載が重要になってお

り、客付をするためにはその上手な活用方法がポイントとなっているのです。

これまで、この連載企画「部屋探しサイト徹底攻略」では、写真の撮り方、動画の活用方法、文章の書き方など、様々なテクニックを紹介してきました。

今回は、もう一度お客様の目線に立ち返り、どのような情報が求められているのかをご紹介します。

■賃貸住宅を契約した方の不動産会社を訪問する件数（不動産情報サイト事業者連絡協議会）



入居者の目線で掲載情報を考える

当然ですが、最も重要視されている情報は、間取り図です。そして実際に内見をして、実際の部屋と間取り図のイメージが違うと不満に繋がります。わかりやすく、かつ正確な図面が求められます。間取り図の品質向上について、詳しくは会報誌「全宅管理バックナンバーVol.31」を参照してください。

次に重要視されているのは写真です。リビングを中心とした居室の写真をいかに魅力的に見せるかで、問い合わせ数は大きく変わってきます。さらにバスルームやキッチン、トイレなど水廻りの写真も入居者が気にしていることがわかります。

また最近では動画の掲載も多くなり、徐々に部屋探しで重要視されつつあります。動画や360度カメラの使用方法は「全宅管理バックナンバーVol.27、28、30」で、詳しく紹介していますので、ご覧ください。

さらに、文字情報についても、設備や構造、条件などに関する文字情報や、周辺の環境の表記が求められています。「全宅管理バックナンバーVol.29」で、文章の書き方を特集していますので、参考にしてください。

さらに部屋探しサイトの活用で大切なのが、反響の状況を確認することです。ほとんどの部屋探しサイトにおいて、掲載している物件がどれくらい見られたかを調べる「分析ツール」がついています。クリック数が少なければ、家賃設定など基本的なことに問題があります。クリック数はあるのに問い合わせが少ない場合は、写真を含めた情報を見直す必要があります。

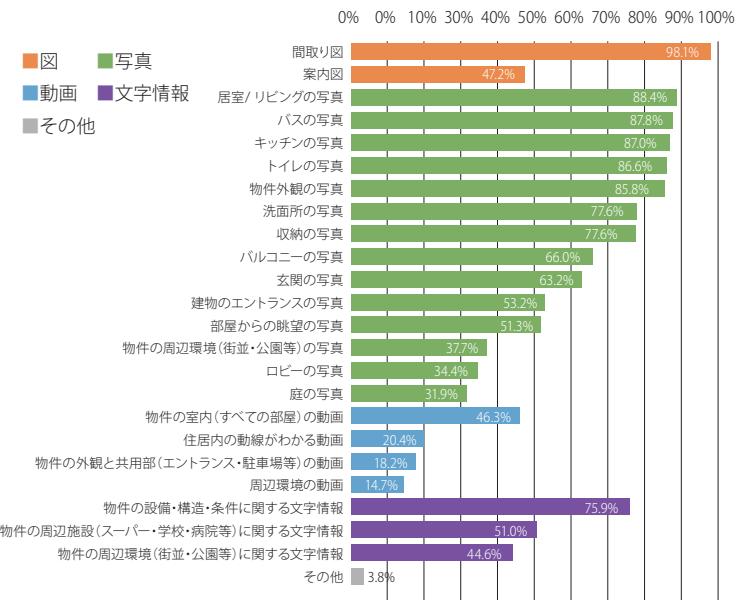
実は問い合わせ後の対応が最も大切

少なくなっている不動産会社訪問だからこそ、問い合わせてきたお客様を確実に契約に結びつけることが大切です。

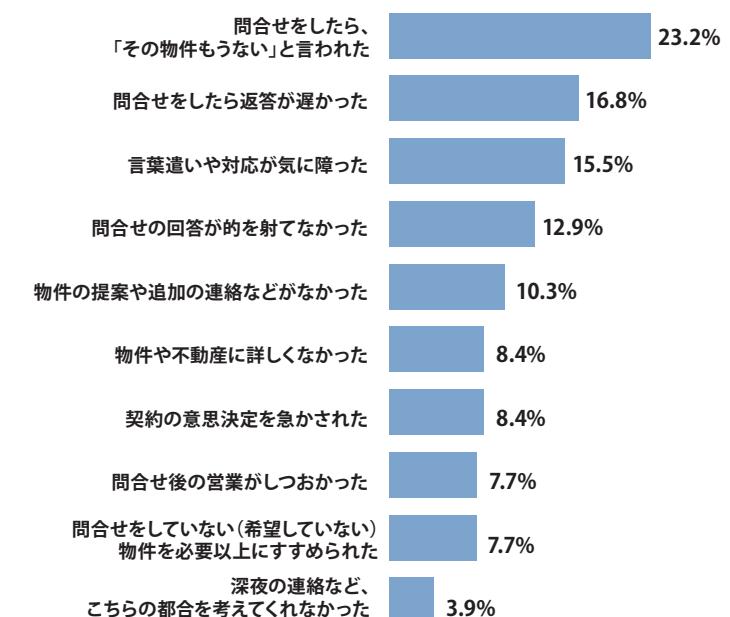
部屋探しサイトへの掲載は、単なるお客様の入り口にすぎません。その後のお客様への対応で、企業への信頼が大きく変わります。

お客様が最も不満に感じるのが、問い合わせた物件がもう契約済みだった場合です。これを100%防ぐのは難しいですが、入居者が決まった情報は速やかに情報削除するなどの対応が必要です。ネットで部屋探しをする人は、ほぼ決めてから問い合わせをしますから、返答が遅いなどの対応の悪さはお客様の大きなストレスとなります。右の表で、お客様の不満に思う点を紹介していますので、参考にしてください。

■部屋探しサイトで重要視した項目（不動産情報サイト事業者連絡協議会）



■問い合わせ後の不満点（不動産情報サイト事業者連絡協議会）



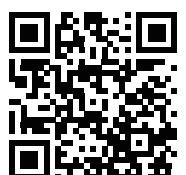
全宅管理のバックナンバーをご覧いただけます

全宅管理ホームページに

ログインの上、

全宅管理バックナンバーより
ご希望の号をご覧ください。

こちらからご確認ください▶





コロナ禍の影響で求められる設備は変化する？

データから考える 今、入居者に求められる設備とは？

最新データから見るニーズの高い設備とは？

週刊全国賃貸住宅新聞が管理業者・仲介業者365社にヒアリングして、毎年発表している「この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まるTOP10」。最新版である2019年調査から、人気の設備と傾向を見ていきましょう。

やはり最もニーズが高いのが「インターネット無料」。単身者向けもファミリー向けも4年以上連続で1位を取っています。インターネット環境はもはや、電気や水道と同じレベルのインフラであると言えるでしょう。

単身者向け	ファミリー向け
➡ インターネット無料	1位 ➡ インターネット無料
➡ エントランスのオートロック	2位 ➡ 追いだき機能
➡ 宅配ボックス	3位 ➡ エントランスのオートロック
➡ 浴室換気乾燥機	4位 ➡ ホームセキュリティ
➡ ホームセキュリティ	5位 ➡ システムキッチン
➡ 独立洗面台	6位 ➡ 宅配ボックス
➡ 24時間利用可能ゴミ置場	7位 ➡ 浴室換気乾燥機
➡ ウォークインクローゼット	8位 ➡ 24時間利用可能ゴミ置場
➡ ガレージ	9位 ➡ ガレージ
➡ 追いだき機能	10位 ➡ ウォークインクローゼット

エントランスのオートロックは、単身者向けで2位、ファミリー向けで3位とこちらも長く上位に入っています。セキュリティの高さと高級感が求められていることがわかります。セキュリティに関しては、ホームセキュリティが単身者で5位、ファミリー向けで4位とそれぞれランクアップしています。

宅配ボックスに関しては、昨年まではトップレベルのニーズを持っていましたが、普及が加速した影響もあり、順位を少し落としています。それでも人気の設備であることに変わりありません。

今回新たに、単身者向け、ファミリー向け双方にトップ10入りした設備が、24時間利用可能ゴミ置場です。生活リズムに合わせて、自由にゴミ出しができるメリットを感じる入居者が多くなっていることが予測できます。

また浴室換気乾燥機も単身者向け、ファミリー向け問わず人気が上昇している設備です。花粉症の季節に外に洗濯物を干したくないという要望はかなり多くなっているようです。

このように年々変化している、入居者の設備へのニーズですが、以前はトップ10の常連だった洗浄器付きトイレや防犯カメラ、TV付きインターフォンなどは、比較的安価で普及が早く行き届いたため、もはや当たり前に近い設備となり、10位以下になっていると考えられます。

コロナ禍で賃貸住宅ニーズに変化はあるのか？

コロナ禍の影響で、注目されているのがテレワークです。以前から働き方改革で注目されていましたが、新型コロナの影響で国が推進し、テレワークが一気に浸透しました。

厚生労働省の「第3回 新型コロナ対策のための全国調査」によると、オフィスワーク中心（事務・企画・開発など）の方におけるテレワークの実施率は全国平均で約27%、最も多い東京都で約52%でした。

今後の動向については、公益財団法人日本生産性本部の調査で、「コロナ禍収束後もテレワークを行いたいか」という質問に対して、62.7%が続けたいと考えています。

しかし、自宅で仕事をするためには、いくつかの課題が見えています。

一つはテレビ会議などでインターネット接続の通信量が足りないという意見が多く出ていること。インターネット無料の賃貸住宅にはニーズがありますが、今後はその通信量も考える必要があります。

テレワークで+αのスペースが必要に

テレワーク時の仕事場所は、ある住宅メーカーの調査では単身者の7割がリビングで仕事をしているそうです。

しかし、仕事とプライベートの区別がつきにくいなどの不満もあり、仕事専用のスペースが欲しいという要望は多くなっています。

このままテレワークをする人が増えると、住む場所は通勤を中心に考える必要がなくなります。自宅で仕事がしやすい、もう一部屋ある物件や、もう少し広い物件を望むために、郊外の環境の良い場所に引っ越す方も多くなると考えられます。

また、間取りを設計する際に、同じ広さでも仕事ができるミニ書斎的なスペースを設けた賃貸住宅が、住宅メーカーなどから提案され、多くのオーナー様に採用されているようです。

管理業者としても、新しいニーズをしっかりと捉えた、賃貸住宅の提案をする必要があります。



一人暮らし用の家電や家具が備え付けの賃貸住宅には、幅広いニーズが。

家具家電付き賃貸住宅にもニーズが。

もう一つ、賃貸住宅のニーズとして注目されているのは、家具や家電がついた賃貸住宅です。特に単身者向け物件の空室対策として効果があり、学生にも人気があります。また、海外の賃貸住宅市場では家具・家電付きが多いことから、ビジネスで日本に暮らす外国人にも選ばれやすい傾向があります。他にも新入社員の住まいとして、企業に法人契約されるケースも多くあります。

このように様々なニーズのある家具・家電付き賃貸住宅ですが、某部屋探しサイトで検索すると、東京都世田谷区の場合、総募集数6万件に対し、家具・家電付き物件は4000件にも満たない数しかありません。ニーズに対して供給量が圧倒的に少ないので現状です。

全宅管理でも会員限定の賃貸住宅向け家電セットをメーカーと提携していますので、ぜひご活用ください。

全宅管理が提携する 賃貸住宅向け家電セット

全宅管理では株式会社シャープとの提携で、会員向けの賃貸住宅用家電セットをご用意しています。詳しくは右のQRコードよりログインしてご確認ください。



 01

第10回定時社員総会及び 第3回理事会が開催されました

去る令和2年7月29日(水)、東京都内の会場にて本会の第10回定時社員総会を開催いたしました。議事に先立ち、佐々木正勝会長は「全宅管理の前身である賃管協設立当初からの悲願であった『賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律』が6月12日に成立いたしました。法律により適正な管理が行われることで、物件自体の価値上昇からその地域の価値上昇にもつながっていくものと考えております。また、コロナ禍で賃貸物件の入居者の生活も、テレワーク等による在宅時間の増加等激変し、これまでにないようなトラブルも発生しております。そのような時こそ、我々中小業者にしかできないきめ細やかな血の通ったサービスが実現できるのではないか、ピンチはチャンスと考えていきたい」と挨拶いたしました。

議事では、「令和元年度事業報告」「令和2年度事業計画」「令和2年度収支予算」について報告が行われ、ま

た、「令和元年度収支決算報告承認の件」「任期満了に伴う理事・監事の選任に関する件」について審議が行われ、すべての議案が原案どおりに承認されましたことをご報告いたします。

また、総会終了後の8月6日(木)開催の第3回理事会において、下記の新役員が就任いたしましたので、ご報告いたします。

- ・会長 佐々木 正 勝(宮城) ※再 任
 - ・副会長 山 下 健 治(福井) ※新 任
泉 藤 博(滋賀) ※新 任
宮 崎 教 生(大分) ※新 任
 - ・専務理事 岡 田 日出則(神奈川) ※再 任
- なお、本会各委員会の委員長は下記の役員が就任いたしました。
- ・総務財務委員長 横須賀 忠 行(茨城)
 - ・事業運営委員長 小 林 喜久雄(岡山)
 - ・業務企画委員長 岩 崎 和 夫(東京)



定時社員総会の様子



全宅連坂本会長より指名書を受け取る佐々木会長

02 支部 活動報告

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

全宅管理宮城県支部において、去る7月16日(木)に定時総会及び研修会を開催しました。研修会テーマ「賃貸住宅管理適正化法施行について」では、6月12日に成立し来年6月までに施行される「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」の内容を、本会の佐々木会長が解説しました。



宮城県支部研修会の様子

また、全宅管理富山県支部では、去る9月1日(火)に支部の設立総会及び記念講演会を開催しました。講演テーマ「賃貸住宅管理業務適正化法について(管理業務から発生する関連ビジネス)」では、上記宮城県支部での講演内容に加え、賃貸管理業務の今後の展望等について、本会の佐々木会長が講演を行いました。いずれも、盛会のうちに散会となりましたことをご報告いたします。



富山県支部設立総会の様子

03 理事・監事研修会の開催について

去る令和2年10月2日(金)、本会の理事・監事研修会を開催いたしました。

同研修会は、先の第10回定時社員総会において新しく就任された理事・監事に対し、本会設立趣旨や事業概要を説明し、本会事業及び賃貸管理業務への意見交換を行うために実施いたしました。

内容としては、「全宅管理が目指す事業の方向性について」を佐々木会長より説明し、「意見交換」を岡田専務理事の司会で執り行いました。各理事・監事より貴重な意見をいただきましたので、本会の事業や入会促進活動に活かし、会員の皆様に還元できるよう、検討を進めてまいります。

全宅管理ホームページ リニューアルのお知らせ

～新型コロナウィルス感染症に対応した情報提供も実施中！～

令和2年4月より、全宅管理ホームページ (<https://chinkan.jp/>) をリニューアルいたしました。リニューアルのポイントとして「会員店紹介ページ」の掲載内容を充実させ、自社で作成するホームページに近いボリュームの情報を掲載できるようになりました。つきましては、下記に「会員店紹介ページ」の編集方法を説明いたしますので、ご確認の上、ご活用いただければと思います

1. ホームページTOPの上部「会員ログイン」

よりログインする。

※ログインID・パスワードが不明の方は、「ID・パスワードを忘れた方」よりお問合せください。

2. 「会員専用コンテンツページ」の最下部「会員店紹介ページのご提供」の「会員店紹介ページ編集」をクリックする。

3. 情報入力ページよりSTEP1・2・3の流れに従って掲載したい情報や画像を入力し編集する。

(例) 右イメージ参照

①従業員の写真や名前を掲載する場合、「スタッフ顔写真」「スタッフ名前」を編集。

②店舗写真を掲載する場合、「メイン画像アップロード」から画像データをアップロード。

③提供するサービスや業務等を掲載する場合、「特徴項目」を編集。

また、本会では、コロナ禍に対応するための情報提供を会員の皆様に隨時お届けしております。

これまで、「新型コロナウィルス感染症対応 実務編」及び「賃料減額・賃料支払猶予の覚書（案）」、「国土交通省『不動産における新型コロナウィルス感染予防対策ガイドライン』要約版」、「店頭掲示用チラシ・チェックリスト」を作成しており、本会ホームページ「会員専用コンテンツ」のお知らせよりデータをダウンロードできます。

また、7月よりインターネット・セミナー「IT重説についての最新情報と現状のIT重説について」を公開しており、こちらも本会ホームページより閲覧できます。

今後も都度、様々な情報提供を行ってまいりますので、本会ホームページを定期的にご確認いただきますようお願い申し上げます。