

# ZENTAKU 資産管理のこれからを考える 全宅管理 KANRI

2021  
冬号  
VOL.34

特集

## コンセプト型 賃貸住宅を提案する



STAY HOME

連載企画：部屋探しサイト徹底攻略  
部屋探しサイトの特徴と選び方

法律相談：知りたい賃貸管理の法律知識 Q&A  
ペット可への賃貸契約変更の注意点  
賃貸管理トレンド 第4回  
「バーチャルインテリアコーディネート」

「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 2021 Winter VOL.34



## INDEX

3p	新年のご挨拶 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  不動産関連トピックス 住まい探しから契約までにかかった期間、 1週間～1カ月未満が最多 賃貸不動産経営管理士試験、受験者数が過去最多
----	---

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8回：クラウド型賃貸管理ソフト ReDocS(リドックス)
10p	連載企画 <b>〈部屋探しサイト徹底攻略〉</b> 第8回：部屋探しサイトの特徴と選び方 講師：ライター 高橋洋子さん

4p	特集 <b>コンセプト型 賃貸住宅を提案する</b>
----	-----------------------------------

12p	連載企画 賃貸管理トレンド 第4回 <b>「バーチャルインテリア コーディネート」</b>
-----	---

8p	法律相談 知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A ペット可への賃貸契約変更の注意点
----	--

14p	協会インフォメーション 01 第4回理事会が開催されました 02 インターネット・セミナー 『賃貸住宅の管理業務等の適正化に 関する法律(サブリース関係)の解説』 を公開いたしました! 03 支部 活動報告
-----	---

## 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。

住まい探しから契約までにかかった期間、1週間～1カ月未満が最多

不動産情報サイト事業者連絡協議会が10月29日に発表した「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果によると、賃貸物件を契約した人の「住まい探しから契約までにかかった期間」は「1週間～1カ月未満」が35.5%

と最も割合が高く、2018年と19年で最も割合の高かった「1カ月～3カ月未満」を上回りました。この結果により、18年から長期化の傾向がみられていた契約までの期間はやや歯止めがかかったとみています。



## 新年のご挨拶

### 『「住まう」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

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

会員各位におかれましてはお健やかに新年をお迎えのことと大慶に存じます。

昨年、関係各位におかれましては全宅管理の各種事業に深いご理解とご協力、そして過分なるご支援により円滑な組織運営ができましたことに衷心より感謝申し上げます。

昨今の不動産業界で賃貸管理に関しては、令和2年6月12日に我々の悲願であった「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」が成立し、そのうち、サブリース業者とオーナーとの間の賃貸借契約の適正化に関する措置は12月15日から施行となりました。本会では本法律に関する情報をいち早く会員に提供すると共に、内容の解説を資料や動画等で提供していきます。

また、本会で事前講習の運営を行った「賃貸不動産経営管理士」資格試験の昨年の受験申込者が、コロナ禍でありながら29,000人を超えて、前述の法律成立もあり、資産の管理・運用に関する知識や技術・能力を高めたいという方が増加していると推測されます。

このような状況の中、全宅管理は賃貸不動産管理業のプロ集団として、本会スローガン『「住まう」に、寄りそう。』の下、地域社会への貢献、賃貸不動産管理業の適正化に向けた様々な取り組みを実施してまいりました。

賃貸不動産管理業の適正化に向けた具体的な取り組みの一つとして、前述の法律成立後に国土交通省が発足した「賃貸住宅管理業法の施行に向けた検討会」をはじめとした各種会議に委員を派遣し、意見具申を行いました。

また、管理業務の標準化の観点から会員に紹介しております、クラウド型賃貸管理ソフト「ReDocS」の導入キャンペーンを12月より開始したところ、大変多くの反響をいただきました。さらに、会員の資質向上を目的とした会員研修については、本会ホームページから会員限定で利用できる「インターネット・セミナー」において常時500タイトル以上の研修動画を提供し、さらに本会オリジナルの研修動画を追加してコンテンツの充実を図ったところ、年間17,000を超える閲覧数(昨年の約3倍)となりました。

会員数が6,300社を超えた状況の中、昨年は富山県・滋賀県に支部が設立、群馬県支部設置の承認がなされ、来年度からは全国25支部体制となります。今後も更なる強靭な組織の確立に向けた事業展開を図るとともに、関係団体と連携のうえ、賃貸不動産管理業の適正化に向け、国土交通省等関係機関とも協議を重ねてまいります。

最後に、一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と、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、新年のご挨拶とさせていただきます。

### 賃貸不動産経営管理士試験、受験者数が過去最多

(一社)賃貸不動産経営管理士協議会は11月15日、令和2年度「賃貸不動産経営管理士」資格試験を、全国24地域で実施。受験者数は過去最多の2万7,338名(前年度比3,733名増)となりました。同資格は、2021年6月施行予定の「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」によ

り、登録制度加入会社(賃貸住宅管理事業者)に義務付けられる「業務管理者」の要件となる予定。また、12月15日施行のサブリース事業における特定賃貸借契約時の重要事項説明は、賃貸不動産経営管理士等が行なうのが望ましいとされ、必要性・重要性が高まっています。

## 特集

# コンセプト型 賃貸住宅を提案する

人口減の日本で、借手市場が続くと言われている賃貸住宅。オーナー様は空室リスクに大きな不安を抱えています。そして賃貸住宅には差別化が必要だと多くのオーナー様は理解しています。そこで今回は、20年、30年先を見据えたコンセプト型賃貸住宅を提案するためのプロセスを特集します。

### 建て替え時に管理業者を変えられてしまう

オーナー様に賃貸住宅の建て替えや大規模リフォームを提案する際、周辺の競合物件と差別化できるコンセプトを考えることは今や当たり前のこととなっています。どうすれば管理業者が、オーナー様に納得していただける提案ができるのか。今

### 大城 翠博 氏 *Tsuguhiro Ooshiro*



ファイナンシャルプランナー／  
(株)アセット・コンサルティング・ネットワーク代表取締役。不動産会社から会計事務所系コンサルティング会社を経て、独立系FP会社アセットコンサルティングネットワークを設立。主に土地富裕層に対する相続コンサルティング、有効活用・不動産投資に関するCVP分析、ファイナンシャルプランニング等の業務を行う傍ら、生保・証券・不動産等の各企業顧客及び各企業営業員向けに、年間約100回程度のセミナー及び研修講師を務める。また「土地活用プランナー試験」審査委員にも選ばれている。

回は土地オーナーへのコンセプト型賃貸住宅の提案を数多く行なっている株式会社アセットコンサルティングネットワークの代表取締役／ファイナンシャルプランナーの大城嗣博氏にお話をうかがいました。「まずコンセプト型の賃貸住宅の提案以前に、建て替え時に管理業者を変えられてしまうケースが多いという現実を考える必要があります。なぜ、管理業者が建て替え事業から外されてしまうのか?一番の理由はハウスメーカーや賃貸住宅建築メーカーがオーナー様に直接営業をかけ、新築事業を丸ごと取ってしまうケースが多いからです。どんなに長いおつきあいのあるオーナー様でも、いくつかのメーカーから具体的な設計プラン、資金計画、経営計画を出されれば、そちらを検討します。これがオーナー様の代替わりと重なれば尚更です」と大城氏は管理業者の現状を話します。

## 実は建て替え事業の中心になれる管理業者

それでは、管理業者が建て替えなどの事業に関わるためにはどのようなアプローチが必要なのでしょうか？

「実は、管理業者は建て替え事業の中心になれる立場にいると言えます。やはり、常日頃オーナー様と接し、現在経営している賃貸住宅の状況をよく知っている管理業者は、紹介や飛び込みで営業をかけてくる住宅メーカーなどより一步先にいるからです」と大城氏。

この有利な立場を最大限に利用することが、建て替え後も賃貸管理契約を継続するための鍵となると言えるでしょう。全宅管理の会員企業にも、建て替え事業を行なっている管理業者は多くいらっしゃいます。その成功のポイントは、やはりオーナー様とのコミュニケーションにあるようです。

## 相続なども「アドバイスできる」管理業者を目指す

「賃貸管理契約が解約されてしまう理由は、アドバイスがきていないことでしょう。例えば築20年の物件に対してリフォームのアドバイスができない、不動産に関しての相続のアドバイスができない、共有物件や借地など権利関係に対するアドバイスができない、などが考えられます。不動産のプロなのですから、不動産に関しては常にオーナー様のメリットになるアドバイスを積極的に行う必要があるのです」と大城氏。

しかし相続に関してのアドバイスなどは、管理業者には難しいのではないかでしょうか？

「相続税制の細かい部分に関する知識等は不要です。不動産のプロなのですから、例えば相続に備えて経営の主体を子世代に早めに移行するためのアドバイスなど、賃貸経営に関わることについて提案を行えば良いのです。物件を親族で共有している場合も、相続によりさらに権利関係が複雑にならないようにアドバイスすることもできるはずです」。

## 管理業者ならではの建て替えへの準備提案

建て替えや大規模リフォームなどの提案は、どのようなタイミングで行うと良いのでしょうか？

「当然のことですが、新築から10年くらいまでは空室率も少なく、経営が順調ですから管理業者を変えるケースはほとんどありません。やはり築20年を超えてくると、市場のニーズにあっていらない部分も出てきますからリフォームの提案が必要になります。例えば設備を新しくしたり、壁やフローリングをより魅了的にするなどの提案が必要です。

さらに建物の耐用年数に近づいてきたら、建て替えを視野に入れることをアドバイスします。建て替えを想定する時期の5年ほど前から、例えば入居者との契約を定期借家契約にして、退去のお願いをしやすくしておく。入退去時のリフォームも最小限のコストに抑える、またはリフォームせずに家賃を下げるなどの準備をアドバイスします。そして建て替えの2年ほど前から、簡単なプランなどを提案してはいかがでしょう」。

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 「コンセプト型賃貸住宅を提案する」

# 地元のニーズを知る 管理業者ならではの提案を

地元のニーズを知っている賃貸管理業者だからこそ  
コンセプトの提案には説得力があるはずです。その能力を活かして  
プロとして積極的にオーナー様にアプローチすることが重要です。

### 市場調査の中心にいる管理業者

「管理業者は、日々部屋探しをする入居者のニーズを聞いてい  
るのですから、どのような賃貸住宅が求められているのか把  
握しているはずです。また、その地域で人気になっている物  
件、空室が多くなっている物件もリアルタイムに把握していま  
す。だからこそ住宅メーカーなどは、市場調査時に地元の管  
理業者にヒアリングしているのです。つまり賃貸住宅の市場  
調査の中心にいるのは管理業者だと言えます」と大城氏。  
このメリットを最大限に活かすことが、管理業者がオーナー様  
に信頼されるポイントになります。  
例えば実際の入居者に人気のある設備はどんなものなのかな  
は、地域によって違うはずです。それを取捨選択して建築時に  
活かすことができれば、オーナー様は無駄な設備に投資する  
必要がなくなるのです。

### 時代が求める賃貸住宅ニーズをリサーチ

「しかし、地元のニーズを見ているだけではわからないニーズ  
もあります。それが時代のニーズです。例えばコロナ禍をきつ  
かけに自宅で働くテレワークが増えています。賃貸住宅に求め  
られるニーズに、働きやすい環境がプラスされるわけです。そ  
れは快適なインターネット環境や、プライベートと仕事を分け  
られる空間の工夫、さらに家にいる時間が長くなるからこそ断  
熱性を高めて光熱費を下げる工夫などが考えられます。こう  
いった一步先を見据えたニーズを掴むためには、私どものよ  
うなコンサルタントとの協力も必要ではないでしょうか」と大城  
氏。外部の専門家との協力も、管理業者に必要なものです。

### これからもニーズがあるコンセプト型賃貸住宅

それではこれからもニーズがあると考えられるコンセプト型  
賃貸住宅にはどのようなものがあるのでしょうか。

#### テレワーク対応型

家で働く人のための賃貸住宅。一人暮らしでも広い1Kより  
1LDKというニーズが高い傾向にありました。今後は仕事と  
プライベートを分けるために例えば、1LDKを1K+書斎などの間  
取りに変更することも考えられます。

#### ペット共生住宅

子供のいる家庭より、ペットを飼う家庭のほうが増えている現  
代、ペットが飼いやすい環境を整えた物件はまだまだ少ない  
ため、他物件との大きな差別化になります。



## ガレージ付き賃貸住宅

郊外立地など、入居者がつきにくいと言われている立地条件でも、ガレージ付き賃貸住宅で成功している例は多くあります。特にコロナ禍以降も、テレワークで自宅で働く人は、郊外立地でも環境が良い方を選ぶ傾向にありますから、趣味が車という方にとっては大変な魅力です。1階をガレージにするわけですから、賃貸住宅で問題になる1階対策も解決します。



大城氏が手がけた女性専用賃貸住宅。白を基調にしたインテリアやワークスペースの設置など、働く女性に求められる仕様に。



大城氏が手がけたガレージ付き賃貸住宅

## 女性専用賃貸住宅

女性が快適に暮らせる賃貸住宅にも大きなニーズがあります。外部照明などでセキュリティを高める工夫や、ブーツを収納しやすいシューズクローゼットの設置など、女性のニーズをしっかりと掴むことが大切です。

## 様々な趣味に対応できる賃貸住宅

例えばガーデニングが趣味の入居者にとって、水栓のついた庭のある住戸なら1階の部屋でも喜ばれます。他にも、絵が趣味の方のためのアトリエスペースがある住宅や、自転車が趣味の方のために、玄関が土間のように広くなっている住宅などは特別な賃貸住宅になるはずです。

このように様々なニーズを知っておくことが、オーナー様へ提案する際に大きな武器となるはずです。

## プロの自信を持ってオーナー様とお付き合いを

建て替えや大規模リフォームに関する提案は、大きな金額が動くビジネスです。だからこそ、プロのアドバイスが必要ですし、実際にオーナー様もそのアドバイスを求めています。地元をよく知り、賃貸経営のプロである管理業者は、オーナー様にとって良き理解者であり、頼りになる存在であるはずです。気軽に相談でき、よいアドバイスをもらえるという信頼感をつくるためにも、日頃からオーナー様とのコミュニケーションを深くすることを心がけましょう。

### 株式会社 アセットコンサルティングネットワークの 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ティングを行なっている株式会社アセットコンサルティングネットワーク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。



### 大城氏著作の最新刊

地主さんの悩みに応えるためのノウハウを集めた「地主さんの疑問・悩みに応える本」。管理業者の業務に役立つ内容が書かれています。



# 法律相談

ペット可に  
変更した場合の  
注意点



これまでペット飼育を禁止していた賃貸アパートの一室につき、空室対策のためにペット可として入居者の募集をしたところ、他の部屋の既存の入居者からクレームがきました。どのように対応すれば良いのでしょうか。

1 賃貸物件の空室対策には、建物や設備等の改善などを図るハード面での対応などのほか、契約条件や賃料等の見直しをするソフト面での対応が考えられます。質問のようにペットの飼育を可能とする賃貸条件の変更も、その一つの方策です。

2 しかし、対象とする物件が集合住宅の場合で、従前はペット飼育を禁止していた賃貸住宅を、途中からペット飼育可能とするときには、従前から入居している他の借主との関係に十分に配慮しなければなりません。

従前からの入居者の中には、ペットの飼育に対し消極的評価をする者もいますし、動物アレルギー等により建物内では他の入居者も動物の飼育をしないからという理由でその物件を選択した者もいる可能性があります。また、もともとペットを飼育したかったにもかかわらずペット禁止の賃貸条件に従い飼育をあきらめていた入居者が、同じ建物内のペットを飼育している入居者の存在を不満に思うといったことも考えられるでしょう。

すなわち、集合住宅で一部がペット飼育可で、他の部分がそうではないという状況は、入居者間のトラブルの原因になります。また、従前からの入居者（借主）の立場からすると、賃貸借契約上の貸主の義務（契約当初に定められた用法に従って物件を使用収益させる義務）に違反していると評価されかねないところです。

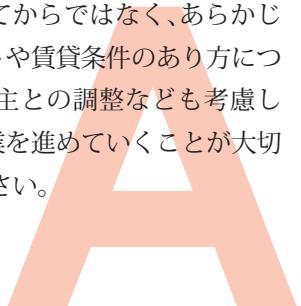
3 したがって、新規募集時にペット飼育を可能とする賃貸条件に変更する場合には、従前からの入居者にも事前に連絡をして了解をとったり、またはすべての入居者（借主）との間でペット飼育を可能とする旨の賃貸条件の変更を行うことが基本となりましょう。そして、どうしてもペット飼育に反対する入居者（借主）がいる場合には、ほかの物件への転居のあっせんや、ペットによる害が生じない部屋に移動してもらうことなどを検討することになります。それらが叶わない場合には、まだ変更後の賃貸条件のもとで入居を決定した借主がいない段階であれば、賃貸条件を再度見直して、少なくとも今回はペット不可とすることが望ましいでしょう。一方既に上記条件で借主が決まってしまった場合には、その借主との間で、違約金等の支払いも考慮しつつ、契約条件の見直しや契約の合意解約等を検討することが、後日の紛争防止の観点からは有益でしょう。

4 同様の問題は、住居としての使用のみを認めていた建物の一室につき、新期募集に当たって事務所等として使用可能とする場合や、入居者の条件を学生に限定していた物件につき学生以外の者も対象に入居者募集をする場合などでも生じます。空室対策の一環であったとしても、集合住宅等において安易に賃貸条件の変更をすることは避けなければなりません。管理業者としては、空室が発生してからではなく、あらかじめ、今後の物件のコンセプトや賃貸条件のあり方につき貸主に提案をし、他の借主との調整なども考慮して、時間をかけて丁寧に作業を進めていくことが大切であることに留意してください。



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』(株)住宅新報)、『実践! 賃貸不動産管理』(株)大成出版社・共著)など。



# What's 全宅管理

第8回 クラウド型賃貸管理ソフト

賃貸管理ソフトの新たな常識を作り出す

## ReDocS(リドックス)

**Re DocS** Real estate Document Service

全宅管理会員  
初回登録  
手数料  
割引

一般的な賃貸管理ソフトは高額で操作を覚えるのが難しいというイメージがありました。しかし、リドックスは「誰でもすぐに簡単に使える事」をコンセプトに開発されている為、導入にあたって特別な知識やPC技術は一切必要ありません。また、月額費用も2,980円～と他社製品と比較しても圧倒的な低価格を実現しています。もちろん「安かろう悪かろう」ではなく、様々な利用者から満足の声と高い評価を得ており、それは利用継続率が90%を超えており、その数字が証明しています。



- 情報を一括管理して連動。一度の入力で様々な書類を作成することが可能！
- 他の人が更新した内容をリアルタイムで共有でき、同時ログイン・同時操作も可能！
- 手作業で行っていたことが「自動化」でき業務時間を短縮！
- 「人を増やす事なく管理戸数を増やす」ことが可能！

### 契約情報管理



- ・契約条件の管理
- ・各種連絡先管理
- ・契約書類出力（契約書、重説など）

### クレーム・設備交換履歴



- ・クレーム対応、履歴管理
- ・未完了対応の抽出
- ・月報書類への連動

### 契約更新業務



- ・更新案内対象者の抽出
- ・更新案内書、合意書作成
- ・更新処理進捗管理

### 解約清算業務



- ・解約受付管理
- ・解約合意書、清算書作成
- ・解約清算の登録

### 家賃・滞納管理



- ・家賃管理表作成
- ・滞納履歴管理
- ・ネットバンキング連動

### 入出金管理業務



- ・入出金項目の管理
- ・管理委託料や固定費用管理
- ・請求書の作成

### オーナー送金清算報告



- ・オーナー清算明細書作成
- ・レントロール作成
- ・家賃支払い表

### 管理帳票出力



- ・年間収支一覧
- ・月別契約満了者一覧
- ・月次運営報告書

全宅管理限定のスタンダードプラン等、様々なプランをご用意していますので、御社にぴったりのプランが見つかります。

#### 全宅管理会員初回登録料

通常登録料 49,800円

**39,800円**

ライトプラン	スタンダードプラン	ミドルプラン	アドバンスプラン	個別見積もり
2,980円/月額 <a href="#">まずはここから</a>	4,300円/月額 <b>全宅管理会員限定</b>	6,980円/月額 <b>本格的に使いたい</b>	12,480円/月額 <b>もっと使い倒したい</b>	<b>個別見積もり</b> <b>自社規模に合わせて</b>
登録可能区画 100区画	登録可能区画 250区画	登録可能区画 500区画	登録可能区画 1,000区画	登録可能区画 1,000区画以上
登録可能オーナー数 100人	登録可能オーナー数 250人	登録可能オーナー数 500人	登録可能オーナー数 1,000人	登録可能オーナー数 1,000人
データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限

〔ReDocSの詳細に関する問合せ先（平日10：00～18：00）〕

Bambooboy株式会社

電話：0422-27-1638 Mail：ReDocS運営事務局 &lt;info@bambooboy.net&gt;

まずは30日間の  
無料体験！





大手の部屋探しサイト  
以外にも様々あります。  
使い分けを考えましょう



連載企画  
〈部屋探しサイト徹底攻略〉第8回

## 部屋探しサイトの 特徴と選び方

〈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。

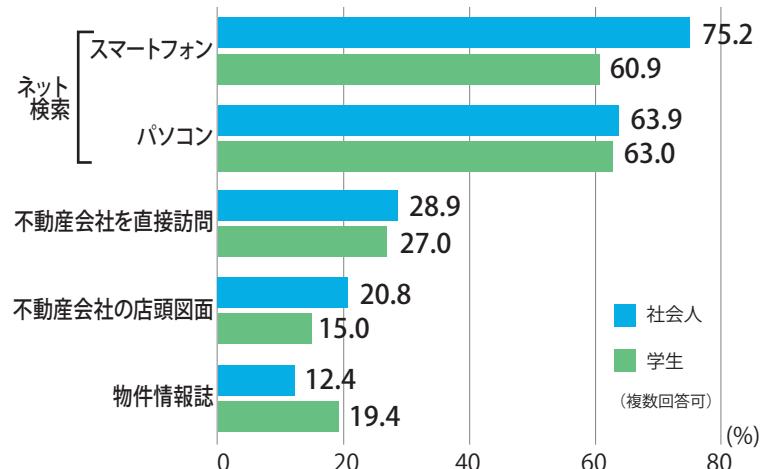
部屋探しの7割以上が部屋探しサイトを利用。  
どのサイトに掲載するかを効率よく選びましょう。

大小様々な部屋探しサイト。どのサイトを選ぶかで集客力に差が出ます。

今や7割以上の入居者が、部屋探しサイトで賃貸住宅を探す時代。そして部屋探しサイトも、全国規模の大きなものからターゲットやエリアを絞った小さなサイトまで、30ほどあると言われています。そのサイトの中から、どのサイトを選べば、効率よく入居者を集められるのかなど、空室率に大きな影響を与えます。

部屋探しサイトには様々なものがあります。大まかに分けると、情報系の企業が運営しているもの、不動産会社のネットワークが運営しているもの、不動産仲介会社が独自に運営しているものがあります。ここでは、どの不動産会社でも掲載できる、情報系企業が運営しているサイトをご紹介します。

■賃貸入居者が部屋探しの際に利用した情報



※アットホーム～部屋探しのプロセス&マインド～調査より

## まずは押さえておきたい大手の3社

部屋探しサイトの大手3社といわれるのが「suumo(スーム)」、「LIFULL HOME'S(ライフルホームズ)」、「at home(アットホーム)」です。掲載物件数の多さ、人気度の高さから、幅広い集客効果があるといわれています。

不動産関連の広告料は、他の業種に比べると高めだと言われています。各社のホームページを見ても掲載料は明示していませんので、お問い合わせいただくしかないのですが、掲載のコストは高い方からsuumo、LIFULL HOME'S、at homeという順番になります。集客力とコストのバランスを考えて選べば、どのサイトでも失敗することはそうありません。特に新築や築浅、駅近などの物件はどのサイトに掲載しても、問題なく問い合わせを得られるはずです。

逆に築年数が古く、駅から遠いなどの物件は、検索条件入力の段階でふるい落とされてしまう可能性があります。掲載数が多いポータルサイトであるほど、「目に留まらない物件」になる可能性もあります。

## 部屋の特徴に合わせてサイトを選ぶ

例えば、築年数が古くても、明確なコンセプトでリニューアルしている物件は、実際に見てもらえばニーズがあるはずです。また家賃が安い、お得に借りられる物件のニーズも強くあります。そのような個性的な物件を集めたサイトも数多くあり、掲載したい物件によっては入居者を集められる可能性があります。いくつか紹介しましょう。

『R-STORE』はおしゃれで個性的、こだわりの賃貸住宅のみを集めた「不動産のセレクトショップ」で、掘り出し物件も掲載。各物件には担当者からのレポートが添えられ、写真だけでは読み取れない情報が充実しています。

新しい視点で不動産を発見する『東京R不動産』は、「まったく新しいタイプの不動産メディア」というだけあって、物件紹介文は読みごたえがあり、固定ファンも多くいます。

他にも豊富なデザイナーズ・リノベーション賃貸物件を扱い、評価型の物件紹介が魅力の『good room』。リノベーション物件を専門に扱う『リノステナビ』など、築年数が古い物件でもきちんとリノベーションされた物件を紹介するサイトが多くあります。ぜひ物件の特性に合わせて、新しい集客方法を考えてみましょう。

suumo

リクルート住まいカンパニーが提供するサイトで、TVCも多いため、各種のランキングで「人気No.1」(アクセス数の多さ)に選ばれています。

HOME'S

LIFULL(旧ネクスト)が運営するサイト。こちらもTVCの頻度が高く、「総掲載物件数No.1」と謳っています。

at home

アットホームが運営するサイト。仲介・管理会社向けに団面配布などの情報流通サービスを1967年から開始。「掲載不動産店舗数No.1」とされています。

部屋探しサイトへの掲載ノウハウは  
全宅管理のバックナンバーから  
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  
VOL.29・31他をご覧ください。  
こちらからご確認ください▶



連載企画

## 賃貸管理トレンド

第4回



# バーチャル インテリア コーディネート

## 家具付きインテリア写真を 低成本でCG作成するサービス

### 部屋探しで重要視される「写真の品質」

「不動産×空間演出」サービスを提供する株式会社カラー・アンド・デコ(本社:東京都港区、代表取締役:加藤 望美、以下カラー・アンド・デコ)は、賃貸住宅など不動産物件のインテリア演出・物件写真編集のニーズにデザインとテクノロジーで応えるサービス「写真にインテリア・図面でインテリア」を提供しています。

担当者の山口 真幸取締役にお話をうかがいました。

「賃貸住宅を選ぶ入居者は、ほとんどが部屋探しサイトを見て

選びます。そこで重要視されているのが室内写真で、そのクオリティが反響を左右します。特にリビングの写真が大切で、暮らし方をイメージできるインテリアコーディネートがされているものは、間違いなくユーザーに注目されます」と山口氏。しかし、実際の部屋に家具を導入し写真を撮るとなると、一部屋数十万円のコストがかかります。カラー・アンド・デコが提案するサービスは、この家具付きモデルルームをCGで作成。管理業者の物件担当者が撮影した室内の写真があれば、低成本でプロがコーディネートしたインテリア写真を作成できます。

バーチャル 3Dデザインからリアルな設置まで  
トータルインテリアサービス



## 1枚5,980円～でプロのスタイリストによる写真を

「賃貸住宅の室内写真にかけられるコストはそれほど高くなっています。当社のサービスでは1枚の写真をコーディネートしCG作成するまでを5,980円～のコストで実現しています。7つのコーディネートスタイルから、ターゲットイメージにあったものを選びインテリアを配置。品質保証付きで、クオリティに納得いただけない場合は、再編集対応します」。

下の写真はCG加工前と後を比べたもの。この品質が、この価格でしかも元の写真をデータで送ってから5～7営業日で納品されるというのだから驚きです。



## コロナ禍でニーズが高まる360° 画像にも対応

部屋探しサイトでは360° 画像の掲載が多くなっており、入居者はそれを見て部屋を選んでいます。特にコロナ禍では、実際に現地に行かなくても内見できる360° VR動画が重要だと言えるでしょう。

「当社ではVR、360°などのバーチャルステージングにも対応可能です。360°パノラマ写真1枚 9,980円～。これも3D画像と同じく写真データを送るだけで作成しています。このところ360° 画像のオーダーが増加の傾向にあります。やはり現地に行かなくても部屋のイメージがつかめる360° 画像は、入居者にも評価が高いようです」と山口氏。



完全オーダーのこだわりのインテリアを作成することも可能。(別途見積り)

## バーチャルだけでなく実物の家具も購入可能

カラーアンドデコのサービスの特徴は、バーチャルだけでなく実物のインテリアも販売できるところでしょう。

「当社は様々な家具メーカーの商品を割安で販売することができます。例えば、賃貸住宅のリビング写真を家具付き3D写真でつくり、入居者がそのイメージで暮らしたいと思えば、ほぼそのままの家具を販売することもできます」。

今や、賃貸住宅も個性豊かなインテリアの提案が必要な時代。分譲物件のようにインテリアコーディネートや撮影にコストをかけることは難しいのが現状ですが、バーチャルインテリアコーディネートが低価格で実現できるなら、入居者へのアピール方法は大きく変わるはずです。

「現在、大変多くの賃貸管理業者様にオーダーいただいています。そして9割以上のお客様がリピートしてご利用いただいている。当社のサービスは、不動産会社をサポートし営業のお手伝いをすることをコンセプトにしています」。

管理業者にとって心強いサービスだと言えるでしょう。

## 株式会社カラーアンドデコの ホームページはこちら

この特集で紹介したサービスを提供している株式会社カラーアンドデコ社のホームページへは右のQRコードよりログインしてご確認ください。





# 協会 info インフォメーション



## 01 第4回理事会が開催されました

去る令和2年12月8日(火)、本会の第4回理事会をコロナ禍でweb開催いたしました。

同理事会議事では、「令和2年度新規支部の設置に関する件」等の議案について審議が行われ、議案通りに承認されましたことをご報告いたします。なお、上記により新たに群馬県に支部が設置されることとなります。

理事会の様子（web画面）



## インターネット・セミナー 『賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律（サブリース関係）の解説』 を開催いたしました！



インターネット・セミナーの  
ページはこちらから

本会では、会員の皆様が見たい時に見たい場所で研修動画を閲覧できるよう「インターネット・セミナー」ページ (<https://chinkan.jp/member-page/edification/training>) を本会ホームページに開設しております。

昨年6月12日に成立した「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」のうち、サブリース業者とオーナーとの間の賃貸借契約の適正化に関する措置が12月15日から施行となったことを受け、この度、本会オリジナルの研修動画『賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律（サブリース関係）の解説』を開催いたしました。



動画は、法律の内容及び国土交通省から発表された「サブリース事業に係る適正な業務のためのガイドライン」の内容を、本会顧問の佐藤貴美弁護士が解説する動画セミナーで、「法律制定の経緯、特定転貸事業者とは、勧誘者とは、誇大広告の禁止、不当な勧誘等の禁止、契約締結前の書面の交付、契約締結時の書面の交付、他」についてお伝えしております。サブリース事業を1戸でもされている業者が措置の対象となりますので、対象となる方は是非ともご確認いただきまして、法律理解の一助としてご活用いただければと思います。

### 第2 特定賃貸借契約（サブリース関係）の適正化に関する措置 1 適用対象～定義（法2条）

#### （1）特定転貸事業者とは

「特定転貸事業者」＝「特定賃貸借契約に基づき賃貸した賃貸住宅を第三者に転貸する事業を営む者」（法2条5項）。

- ・「賃貸住宅」＝賃貸の用に供する住宅（人の居住の用に供する家屋又は家屋の部分）

※宿泊施設や民泊に供されていると認められる住宅は除かれる（施行規則1条）。

- ・「特定賃貸借契約」⇒「賃貸住宅の賃貸借契約であって、賃借人が当該賃貸住宅を

第三者に転貸する事業を営むことを目的として締結されるもの」（法2条4項）。

※「人的関係、資本關係その他の関係において賃貸人と密接な関係を有する者」が

賃借人となる場合は除かれる。

- ・「事業を営む」⇒営利の意思を持って反復継続的に転貸すること



## 03 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。

各支部において、会員等を対象として賃貸不動産管理に係る実務に即した、業務の円滑化に繋がる各種テーマによる研修会が行われ、盛会のうち散会となりましたことをご報告いたします。

各地の研修内容は以下のとおりです。



沖縄県支部研修会の様子



滋賀県支部設立記念研修会の様子

各支部	日 程	主な研修内容
新潟県	11月10日 (火)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸住宅管理業務適正化法施行について～管理業務から発生する関連ビジネス～ 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝</li> </ul>
沖縄県	11月12日 (木)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の成立</li> <li>・管理業実務の紹介とトラブル対応事例 講師：全宅管理 専務理事 岡田日出則</li> </ul>
山形県	11月17日 (火)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・家賃滞納問題への対応 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤貴美氏</li> </ul>
滋賀県	11月20日 (金)	<p>※設立記念研修会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸住宅管理業適正化法の概要について～今後の適切な管理業のあり方～</li> <li>・管理会社のリスクマネジメント～契約上、災害発生時、事故物件対策～ 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝</li> </ul>
大阪府	12月4日 (金)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・With コロナに管理会社はどう対応すべきか？ 次世代型業者間サイト「ITANDI BB」のご紹介 講師：イタンジ（株）インサイドセールスマネージャー 長澤考一郎氏</li> <li>・管理業に関わる民法改正後の対応について 講師：磯野・岩本・住原法律事務所 弁護士 岩本洋氏</li> </ul>
愛知県	12月14日 (月)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・賃貸管理業務実務セミナー「2021年新法施行！変わる賃貸管理と管理業者の役割」 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝 パネリスト：全宅管理会長 佐々木正勝・専務理事 岡田日出則・理事 光岡新吾 愛知県宅建協会副会長 二村伝治・(株)Hello News 吉松こころ 進行：全宅管理 愛知県支部長 川尻稔</li> </ul>

### お知らせ

#### 【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」のバックナンバーをご覧いただけます。

※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 ▶



# 全宅管理ホームページ リニューアルのお知らせ

## ～充実した自社情報をオーナー等にPRできます！～

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の流れに従つ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。

全宅管理トップページ



会員店紹介ページのご提供ページ



情報入力ページ

STEP1 情報入力	STEP2 入力内容の確認	STEP3 編集完了
従業員登録	従業員登録	従業員登録
スタッフ登録	スタッフ登録	スタッフ登録
店舗登録	店舗登録	店舗登録
SNS登録	SNS登録	SNS登録
特徴項目登録	特徴項目登録	特徴項目登録

店舗情報公開ページ



編集していただいた  
会員ページのご紹介



管理・売買・賃貸・コンサルを行なっています。特に管理にはCPM水準不動産経営管理資格をもった担当者がおり、他には無い細やかなサービスの管理システムを構築しています。大事なオーナー様からお預かりした物件を多くの中の1物件ではなくて丁寧に、大事にそして細かく管理しています。その他さまざまな専門資格を持つプロフェッショナルが皆様のお手伝いを致します。売買もマンション1戸か

●NEWSおよびSNSリンクの実例



NEWS 2020年03月3日  
新豊田ナウルス対策について

SNS LINE TWITTER INSTAGRAM

●スタッフ紹介の実例



Estate Actif

●メイン画像の実例