

CONTENTS

- 新年のご挨拶 02
- VOL.14：特集
「二極化」をどう乗り切るか! 賃貸市場に課された課題 03
- 《連載》伸びる人材育成、増える経営戦略 08
- 法律相談
知っておきたい賃貸管理の法律知識Q&A 10
- 取材レポート
入居者に支持される設備 11
- 【新連載】
空き家管理ビジネスの始め方 12
- 協会インフォメーション 14

全宅 管 理

VOL.14 | 2016.Winter

「二極化」をどう乗り切るか!
賃貸市場に課された課題

VOL.14 ▶ 特集



適正な賃貸不動産管理の実現と 全宅管理のさらなる組織充実にに向けて

一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会
会長 市川 宜克



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健やかなる新年をお迎えのことと大慶に存じます。また、関係各位におかれましては全宅管理の事業にご理解とご協力をいただき、誠にありがとうございます。

昨年は、皆様方のご支援とご協力により、円滑な組織運営ができましたことに感謝申し上げます。

私ども一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会(全宅管理)は賃貸不動産管理業のプロ集団を目指し、業界のオピニオンリーダーとして、地域社会に貢献することと賃貸不動産管理業の適正化に向け、賃貸不動産管理業務の平準化実現に向けた様々な取り組みを実施してまいりました。

不動産業界は人口減少に伴い、既存の資産を有効活用するストック重視社会の到来により、その形態は目まぐるしく変化しています。

特に空き家に関しては、平成28年度税制改正大綱でも空き家の発生を抑制するための特例措置が創設されることがあげられるなど、社会的な関心が高まっているため、全宅管理としても、会員の皆様に具体的な空き家対策をお示しできるように検討を進めています。

管理業者には今まで以上に資産の管理・運用に関する知識や技術・能力が求められます。こうした現状の中、全宅管理は会員各位に賃貸不動産管理業の専門家としての研鑽に基づいた情報を提供し続けてまいりたいと考えております。

これらに関する取り組みの一つとして、昨年の6月に全宅連と合同で空き家・相続対策と不動産管理をテーマとするハトマーク不動産シンポジウムを開催いたしました。同シンポジウムで

は事業者だけでなく、貸主や一般消費者なども参加対象とされ、約600名を超える方々のご来場がありました。

また、賃貸不動産管理業界のさらなる発展や会員メリットの追求を目指して設置した2つの特別委員会「成長戦略特別委員会」と「学術研究部門特別委員会」も本格的な議論をしております。

成長戦略特別委員会では、会員1万社体制の実現に向けた組織整備と事業者・消費者双方が安心して取引ができるような適切な賃貸不動産管理業の実現に向けた議論や大手管理会社との差別化などに関する議論がなされました。

学術研究部門特別委員会では、相続に伴う賃貸不動産管理業のあり方についての研究の一環として民事信託の検討に取り組み、同研究についての報告書を国土交通省をはじめとした関係各方面に配布いたしました。

また、会員の資質向上を目的として会員研修会を毎年実施しており、昨年は一昨年に引き続いて47都道府県にて開催いたしました。テーマは昨今社会問題になっている「賃貸不動産管理に係る事故事例」や「空き家対策」を取り上げました。有識者や実務家から、空き家問題に対する中小不動産業者のあり方等について、斬新な見解や事例対策を紹介する内容でしたので、日常業務に直結すると大変好評をいただいております。

今後もさらなる強靱な組織の確立と会員サポート事業の充実に向けて、全宅連・都道府県宅建協会との連携のもと、未来に向けた事業を継続してまいります。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、新年のご挨拶とさせていただきます。

「二極化」をどう乗り切るか!

賃貸市場に課された課題 ～2016年の市況を占う～

株式会社住宅新報社 『住宅新報』編集長 福島 康二

厳しい市況が指摘されている賃貸市場だが、2015年は前年並みの取引（成約）状況で、賃料もわずかながら上昇基調が続いているようだ。ただ、その裏には「二極化」という現象があることを忘れてはならない。不動産会社にとっては、この二極化状況をどのように乗り切っていくかが、2016年、さらには今後の厳しい時代を渡っていくための「宿題」だともいえる。

執筆：福島 康二（ふくしま こうじ）

昭和49年生まれ、鹿児島県鹿屋市出身。早稲田大学政治経済学部政治学科卒。不動産会社勤務を経て、平成14年住宅新報社入社。平成25年から現職。

動ける層のけん引が家賃微増の要因

住宅新報社が半期ごと（春、秋）に調査している家賃動向調査によると、2015年秋の首都圏におけるマンションの平均賃料は、ワンルームタイプが7万1,946円で前回調査（2015年春）比0.15%上昇となり、前回の下落（0.02%下落）からやや回復する結果となった。1LDK～2DKタイプは10万7,776円で同0.2%上昇し、2013年秋以来5期連続の上昇となった。2LDK～3DKタイプは13万3,946円で0.15%上昇。こちらは2013年春以来6期連続で上昇した。

わずかながらではあるものの、家賃の上昇基調は継続しており「ひと安心」と言いたいところではあるが、実際はそうでもなさそうだ。「市況は厳しい」といった意見が多く不動産会社から聞こえてくる。その大きな原因の一つが「市場の二極化」にあるようだ。

アットホーム業務推進部シニアリサーチャーの岩田紀子氏は、「近年の賃貸市況は、二極化が非常に目立つようになっている」と指摘する。賃貸住宅の転居は主に、入学や入社、結婚、出産等個人のライフステージの変化によるもののほか、「景況感による住み替えニーズ」によるところも大きい。特にこの「景況感」については、単身者の住み替えを左右する要因になるという。景気が上向き気配だと「少し利便性の高い場所に転居したい」という気持ちにもなるが、景気が低調であればなかなかそのような気持ちとならず、活発な住み替えが期待できなくなる。身動きが取りやすい単身者の場合、景況感による影響が住み替え動向を大きく左右するようだ。その単身者について、「動ける層と動けない層が、特にはっきり分かれているようだ」と岩田氏は語る。

余裕のある動ける層が住み替えをすれば、高額賃料帯の取引が市場を活性化する。それはそのまま、市場全体をけん引することにつながる。「二極化」とは、「動ける層と動けない層の二極化」と共に、「高額物件とそうでない物件の二極化」といった意味合いもある。前述の家賃動向において全体として家賃が上昇基調にあるのも、市場全体がボトムアップしたわけではなく、

一部の活発な高額賃料帯の取引が市場全体を少し押し上げたと見てよさそうだ。

景況感とは法人契約の動向を左右する要素にもなる。家賃補助が出るため、法人契約においては高額物件の取引増が期待できるが、「これまで依頼を受けていた法人からの契約が少なくなった」（京王線明大前駅・地元業者）という声も聞かれる。様々な企業が「景気の上向き」を実感できてこそ、安定した法人契約が期待できるが、こればかりは不動産会社の力では何ともしがたいところではある。



東京23区では、DINKS層の成約状況が好調。
最近ではタブレット端末によるカウンター営業も増えてきているという。

単身者の動向は

賃貸市場を見る上で、特に単身者の動向は大きなカギとなる。「新築は単身者向けばかりで、ファミリー向けの建築はほとんどない」（田園都市線二子玉川駅・地元業者）という意見に代表されるように、首都圏のマンション取引のうち4～5割は単身者向け物件、アパートだと5～6割が単身者物件となる（アットホーム調査より）。この市場取引の大半を占める単身者向け物件だが、東京・多摩エリアのある不動産会社は、「昨年単身者を顧客ターゲットから外した」と話す。その理由を「単身者向け物件は供給（ストック）が多すぎて賃料は下がるばかり。それと共に得られる手数料も下がる。費用対効果が悪い」と語る。自社ホームページのネット物件や店頭表示物件を、すべてDINKS向け以上のものに切り替えるなどして対応した結果、「ファミリー層が多いエリアといったアドバンテージもあるが、順調に推移している」と手応えを語る。

一方、ここにきて取引が好調に推移している層として多く聞かれるのが「DINKS層」だ。個々人の所得環境がそれほど改善されなくても、2人合わせた「世帯所得」はそれなりの額となる。子どもがいない共働き世帯でもあるので、自由に使えるお金にも余裕生まれる。アットホームの調査でも、主にDINKS層が想定される30～50㎡のマンションタイプの取引について、特に東京23区で好調な成約状況となっている。家賃は高いエリアではあるが、余裕があるからこそ動いているといえる。不動産会社の間でも、「若い夫婦が来店する場合、ほとんどが共働き。専業主婦のケースはまずない」（JR総武線本八幡駅・地元業者）、「『ここに住みたい』と絞って（人気エリアに）来店するDINKSが多くなった」（小田急線成城学園前駅・大手業者）といった声が聞かれている。

堅調な成約件数

アットホームの調査によると、2014年の1年間の首都圏エリアにおける賃貸成約件数は25万174件で、前年を1.6%下回った。近年の成約件数を年別に見てみると、2012年は24万7,290件（前年比7.7%増）、2013年は25万4,249件（同2.8%増）、そして2014年が25万174件。2015年については、1～11月までの成約件数が前年とほぼ同水準の数字であるため、

図表1：東京圏の家賃相場(住宅新報社調べ)

マンション	1R	61,880円～ 82,011円	アパート	1K～1DK	54,014円～71,103円
	1LDK～2DK	91,349円～124,177円		2DK	74,328円～96,452円
	2LDK～3DK	114,983円～152,909円			

図表2：地方圏の家賃相場(住宅新報社調べ)

	都市名	マンション			アパート	
		1R	2DK	3DK	1DK	2DK
北海道	札幌	46,500円	69,000円	92,000円	42,500円	55,000円
東北	青森	40,500円	57,000円	78,500円	43,500円	53,500円
	盛岡	50,000円	60,000円	82,500円	45,000円	52,500円
	秋田	40,000円	60,000円	74,000円	40,000円	53,500円
	山形	47,500円	62,000円	82,500円	38,000円	59,000円
	仙台	62,500円	75,000円	104,000円	57,500円	67,500円
	福島	47,500円	67,500円	87,500円	40,000円	55,000円
関東 甲信越	宇都宮	60,000円	74,000円	85,000円	49,000円	60,000円
	水戸	55,500円	70,000円	92,500円	48,000円	60,500円
	前橋	37,500円	56,000円	63,000円	43,500円	51,000円
	甲府	39,000円	59,000円	66,000円	37,500円	54,000円
	長野	52,500円	57,500円	77,500円	37,500円	55,000円
	新潟	50,000円	65,000円	77,500円	43,500円	60,000円
北陸	金沢	47,500円	58,500円	75,000円	45,000円	51,000円
	福井	40,000円	58,000円	70,000円	32,500円	51,000円
	富山	40,000円	59,000円	69,000円	40,000円	54,000円
東海 中部	静岡	62,500円	72,500円	80,000円	57,500円	67,500円
	四日市	49,000円	54,000円	61,000円	46,000円	55,000円
	津	47,000円	55,000円	63,000円	40,000円	49,000円
近畿	大津	52,500円	65,500円	75,000円	52,500円	54,000円
	和歌山	50,000円	67,500円	75,000円	50,000円	60,000円
	姫路	45,000円	53,000円	57,500円	43,000円	49,500円
中国	岡山	45,000円	55,000円	65,500円	47,500円	51,500円
	鳥取	39,000円	45,000円	55,000円	42,000円	50,000円
	松江	47,000円	61,000円	69,000円	42,500円	55,000円
	広島	54,000円	75,000円	87,500円	47,500円	55,000円
	山口	45,000円	55,000円	66,500円	37,500円	48,000円
四国	高松	45,000円	65,000円	67,500円	47,500円	54,000円
	松山	45,000円	52,500円	62,500円	40,000円	55,000円
	高知	37,500円	47,500円	60,000円	45,000円	50,000円
	徳島	40,000円	56,500円	60,000円	44,000円	55,000円
九州 沖縄	北九州	45,000円	55,000円	65,000円	45,000円	50,000円
	佐賀	46,500円	52,500円	65,000円	40,000円	48,500円
	長崎	48,500円	70,000円	80,500円	41,500円	56,500円
	熊本	43,500円	63,000円	76,000円	41,000円	53,000円
	大分	48,500円	59,500円	77,000円	44,000円	52,000円
	宮崎	46,000円	57,500円	70,000円	39,000円	49,000円
	鹿児島	47,500円	66,500円	78,500円	42,500円	53,500円
	那覇	47,500円	62,500円	77,500円	39,000円	52,500円

※2015年9月1日現在の上限と下限の中間値。流通している物件の内容規模に違いがあるため、単純比較はできない。

年間についても同等レベルの成約件数となりそうだ。

成約件数だけを見ると、多少の凸凹はあるものの比較的安定した数字で推移しているように思われる。ただ、忘れてならないことは、市場には新築物件が年々供給されているということだ。そして、その分だけ除却(取り壊し)が進んでいるとは言えないため、市場全体の母数(物件数)は年々増えている。

そのような状況の下、成約件数がほぼ横ばい基調であれば、賃貸市況の景況感を「良い」と感じる不動産会社が少ないのは当然だ。「市況は年々厳しさを増している」と嘆く不動産会社が多いのも頷ける。各エリアの不動産会社に聞いても、来店数は「1割程度減っているのではないか」と答えるケースが多い。来店者を契約へと導く歩留まり率を引き上げる営業力の強化はもちろん大切だが、そもそも来店意欲が湧く物件力がなければ、不動産会社としても手の打ちようがない。オーナーと共に物件力を引き上げるにはどのようにすればよいか、じっくりと話し合うことが重要だ。

コンサル力を磨く

物件力を引き上げるには、リフォームの実施、最新設備機器の導入、DIY仕様への変更など様々な取り組みがあるだろうが、一つ忘れてはならないことは「ニーズに基づいた取り組みであるかどうか」ということだ。

以前取材したJAあいちグループの資産活用部は、営業マン自らが市場調査し、想定される顧客ターゲットを設定し、それに基づく「満室稼働に向けた物件ストーリー」を細かく作り上げている。そして、それに沿ったリニューアルプランをオーナーに提案し、結果を出している。

その根底には、「住まい手のことを考える」といった思想が横たわっている。ただ単にリフォームをする、といったものではない。「住まい手のことを考えた結果、このようなプランが必要なのでこのリフォームを実施しましょう」といった提案をオーナーに行っている。同グループでは過去5年間、一般消費者を対象に座談会を開き、参加者の賃貸住宅に対する不平や不満を聞く機会を数多く設けたという。開催回数は30回以上に上ったようだ。そして、その際に出た意見を基に改善したプランニング等を実際に見てもらい、さらに改めて意見を聞くといった取り組みを重ねてきた。「意見を聞いてそれで終わり」ではないところが特徴だといえる。この取り組みを通じて「顧客ニーズを形にする大切さ」をしっかり学んだからこそ、資産活用部がいま実践しているコンサルティング業務が成り立っているといえるだろう。

すべての不動産会社がこのような取り組みを行うことは難しいだろうが、物件力を引き上げるための努力はこれまで以上に必要となることは間違いないことだ。



▲JAあいち経済連建設部のウェブサイト。
リノベーション事業の詳細は(<http://www.ja-aichi.or.jp/hearthome/jreplan/index.html>)を参照

地方エリアの動向

首都圏以外の地方エリアはどのような状況か。冒頭

に述べた家賃動向調査では、大阪圏は緩やかながらも上昇傾向を拡大させ堅調な結果となった。平野、柏原といったJR関西本線や近鉄奈良線等でも上昇地点が見られた。名古屋圏では、一服していた名古屋駅周辺の利便性の高い地域が再び上昇。豊田市は横ばいだった。ただ、20キロ圏内から外れると下落地点も見られる結果となった。福岡圏は全体的に上昇傾向。上昇が続いていた大濠公園は一服したが、九産大前や福岡工大前では横ばいから上昇に転じた。いずれのエリアも、首都圏同様に緩やかだが上昇基調が続いている結果となった。



仙台市地下鉄東西線高架橋から臨む仙台市

この中で、特に目立つのは福岡圏の市況の良さだ。アットホームが全国の地域不動産会社を対象に行っている景況感調査でも、他のエリアと比べて福岡圏の市況が軒並み好調だ。「新幹線効果により、ヒトとモノが福岡に集まっているのだろう」とアットホームの岩田氏は分析する。もともと九州エリアの中心である福岡だが、中国大陆に近いといった「地の利」も生かし、旺盛なインバウンド需要があることも活気を大きく後押ししているようだ。

また、大阪エリアも好調な動きが目立つが、「これまでが悪すぎたのかもしれない」(岩田氏)。ここにきてオフィスビル賃料も上昇基調であるため、今後の市況に期待が持てる内容だ。

そのほか、広島では進行中の再開発の影響で、広島駅周辺の相場が「一層高くなっている」という声がある。また、下関では、多くのエリアで苦戦が指摘されているワンルームタイプの物件について需給の安定状況が継続。京都や大阪の通勤圏でベッドタウンとして底堅い人気がある滋賀の大津では、ファミリータイプに対して高いニーズが継続している。金沢は北陸新幹線効果により堅調な市況が見てとれるが、富山については家賃の下落基調は続いているようだ。東日本大震災の影響で物件不足の状況が続いていた福島県の郡山やいわきでは、復興住宅への移転が進んでいることなどから空室も発生し始めている。「今後も空室は増加するのではないか」との意見も強い。地下鉄新線「東西線」が開通した仙台では、他エリアからの新線沿線への移動が目立っているようだ。今年3月に新幹線が延伸開業する函館については、「経済効果に大きな期待はしていない」(地元不動産会社)とシビアな見方だ。

地方都市は、通常の賃貸物件の空室だけでなく、「老朽空き家」の問題など大きな課題が横たわっている。自治体との連携も強化し、様々な方向から解決方法を見いだすことが期待されるところであろう。

市況に明るさも

アットホームの岩田氏によると、昨年あたりから「市況が良くなってきている」とアンケートで回答する不動産会社の割合が増えているという。暗い話しか出ていなかったそれまでと比べれば、大きな前進ととらえてよさそうだ。賃貸市況は景気動向に大きく左右されるため、不動産会社が大局を動かすことはできない。ただ、魅力ある賃貸市場を創り出し、「購入よりも賃貸」といった層(ファン)を増やすことは、努力次第で必ずできるはずだ。これ以上「価格(家賃)競争」で市場を疲弊させない取り組みが、不動産会社には求められている。

伸びる人材育成、増える経営戦略

仲介向き人材と管理向き人材の違い 管理人材の育成がより大切な時代に

不動産業者に向けた集客戦略や人材育成のコンサルティングを行っている著者が、賃貸管理業者の「経営と人材」を盛り立てていくためのノウハウを、事例やデータを元にわかりやすく解説します。今回は、賃貸不動産での仲介と管理の適性の違いについて論じます。

仲介適性として必要な ホスピタリティ

賃貸不動産会社の仲介部門長に、株式会社イノベーションゲートの採用リスク判定検査「Welcome」の「バリューファインダー」といわれる上司用の採用基準を設定するための調査をしていただきました。その結果が図1です。

この図1によると、「ホスピタリティ発揮力」「コントロール&アチーブメント力」「ポジティブ思考力」が必要な適性能力として強く求められていることがわかります。「ホスピタリティ発揮力」とは、「他者の利益のために自発的・意図的に行動すること」と定義されます。

「いらっしゃいませ」と初対面の顧客を元気に

出迎え、ドアを先に開けたり、上着を受け取ったり、椅子に招いたりして、希望の物件をなんとか探し、案内時には運転に気を遣い、生活利便性を考えて説明し、顧客を思いやりながら接していきます。このような仲介営業では、確かに「ホスピタリティ発揮力」が最も重要な適性能力です。

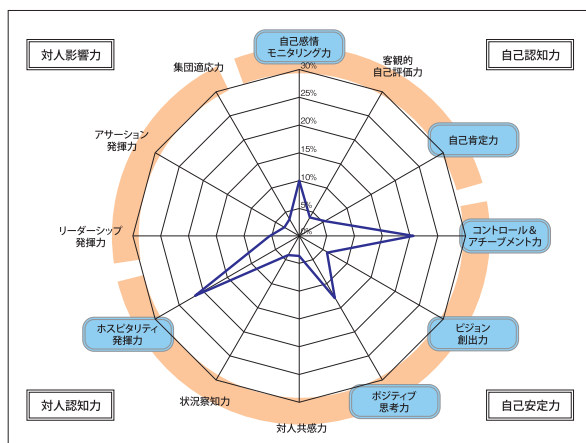
困難な状態で へこたれない

「コントロール&アチーブメント力」とは、「不快な事態・不利な状況にも我を忘れず、粘り強くがんばり続けること」です。

これは「ストレス耐性」ともいわれる力で、目標数字というプレッシャーにつぶされずに、達成に向けて、日々の努力を惜しまない、いわゆる根性であり、この適性能力は他の営業職でも求められる基本的スキルです。負荷の高い圧力に屈せず、自己の精神状態を安定させ、前向きに接客を続けるという力は、一発大逆転の難しい賃貸仲介では、とても重要な能力といえるでしょう。

また、顧客希望にマッチする物件が存在しないという時もあります。では、多少築古でもよいのか、あるいは隣の駅の物件ではどうかと、条件の幅出しをしていく力も必要です。こうした際にも、ネガティブにならず、楽観的に前向きに考えて対処を行う「ポジティブな思考力」も必要です。

図1: 仲介部門に必要な適性





PROFILE

プリンシプル住まい総研 所長 上野 典行（うえの・のりゆき）

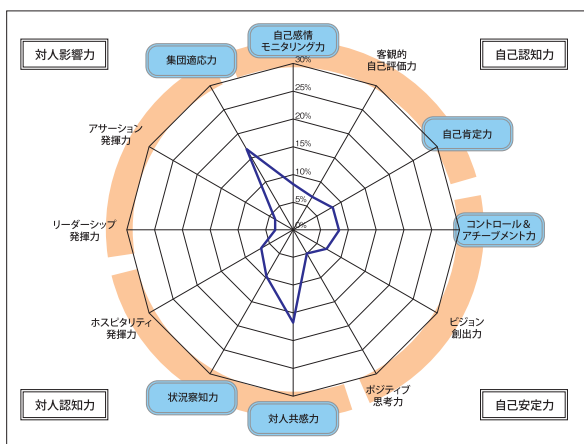
慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルート入社。『住宅情報タウンズ』・『住宅情報マンションズ』編集長を歴任。現「SUUMO」も含めた商品・事業開発責任者として従事。2011年12月同社を退職し、プリンシプル・コンサルティング・グループ株式会社にて、2012年1月より現職。All Aboutガイド「賃貸」「土地活用」への掲載や、『全国賃貸住宅新聞』で連載中。全国で講演・執筆・企業コンサルティングを行っている。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会研修副委員長。全国賃貸管理ビジネス協会中国支部顧問。http://www.principle-sumai.com/

管理ではホスピタリティを 発揮しすぎてはいけない

ところが、管理部門で同様の調査をすると同じ結果にはならないのです。仲介部門で高かった「ホスピタリティ発揮力」が低いのです。

例えば入居者の「隣人が夜騒がしい」というクレームを受けたとします。「お客様のためになんとかしよう」とすると、隣人双方の言い分に挟まれます。あるいは「そもそも騒がしいのは壁が薄いせいだ」等となり、今度は大家さんと折衝する。ところが「そんな投資は無理」と言われ「賃貸物件ですのである程度、音の問題はお互い様です」等と、最初の被害者にお話しし、随分とモチベーションを落としてしまいます。

図2: 管理部門に必要な適性



「共感」と 「状況を察知」する力

クレームでは、気持ちに寄り添い、「それはとてもお困りのことだと思います」と接することは初

期対応として基本です。ところが、そこで「よしこの人のために何とかしよう」と思っても、なんとかできるとは限りません。「共感」の姿勢で接しつつ、冷静に「なにが起きているのか?」「緊急事態か?」「重大事態か?」「いつ?」「どこで?」「誰か?」「頻度は?」「音量は?」等、状況を察知する必要があります。

「毎晩、深夜2時に子供が『助けてー』と叫ぶ」のであれば、幼児虐待やDVのリスクもあり、緊急度が高い。一方「たまたま昨日だけ、7時に野球観戦に興奮して騒がしかった」のであれば、注意喚起で済むかもしれません。また、実は被害を訴えていた人が過敏であり、場合によっては幻聴を聞いていたのかもしれません。

管理に必要な チームワーク

管理は「滞納督促」「修繕」「原状回復」「オーナー折衝」「リフォーム工事」等、様々な社内外の人とのチームワークの仕事で「集団適応力」が必要です。業者さんに「悪いけどちょっとお願いできるかなあ」と依頼した時に「〇〇さんと言われると断れないなあ」というような適性がないと、なかなか仕事が進まないのです。

「仲介で売れなかったから、管理へ」と異動させても、ホスピタリティが強すぎたり、共感性が低かったり、状況察知力が低く、チームワークができないと、トラブルばかりになってしまいます。仲介に必要な適性、管理に必要な適性を見極めて配属していくことができるとよいのですが、できないケースは、より深く上司が支援していくことが必要なのです。

出典: (株)イノベーションゲート 採用リスク判定検査「Welcome」結果より。
図1/「仲介部門に求められる能力」 図2/「管理部門に求められる能力」

法律相談

Q. 借主に契約違反や善管注意義務違反があった場合、ただちに契約を解除できるのでしょうか？

A. 借主が、賃貸借の契約条項に違反したり、契約書の規定に直接違反していなくても借主として通常求められる注意義務（いわゆる善管注意義務）に違反した場合は、借主としての債務の不履行となり、契約の解除を検討することができます。

しかし、賃貸借契約のような継続的な契約関係は、当事者間の信頼関係を基礎に成り立っており、また、建物の賃貸借契約の場合、当該建物が借主の生活または経済活動の基盤となっている場合が多いため、借主の債務不履行が当事者間の信頼関係を破壊するに足りる程度に至っていないければ、契約の解除は認められません。

さらに、契約を解除するには、その前提として、まずは契約違反行為をやめて借主の義務として履行の催告を行うことが原則となります。

したがって、債務不履行解除のためには、これらの3つの要件を満たすことを確認したうえで、解除通知を借主宛てに送付することになります。なお、この解除通知は法律行為なので、貸主本人の名義で行い、かつ、配達証明付きの内容証明郵便で行うことが望ましいでしょう。

ワンポイントアドバイス 上級編

上記「信頼関係破壊」の判断要素は、履行されない債務の内容に応じて異なります。ここでは、目的外使用、賃料滞納及び無断譲渡転賃の場合につき、その考え方を参考に示します。

①目的外使用の場合—賃貸借契約では、使用目的によって、建物等の維持保全、施設設備の許容能力、共用部分の使用頻度、他の借主への影響等に相違が生じるため、あらかじめその物件にあった使用目的に限定して利用を認めます。そうすると、目的外使用での信頼関係破壊とは、これらの相違が「当初の目的のもとでの使用の場合とで実質的にどの程度乖離するのか」を考えることとなります。

②賃料滞納の場合—賃料の支払い義務は、借主としての基本的義務であり、滞納分も含めて今後賃料を支払っていけるのか、借主の支払い能力と支払い意思の存在が判断の基本となります。具体的には、「過去の賃料滞納の実態、現在の賃料滞納期間（3か月がひとつの目安）、催告に対する借主側の対応及び将来の資力回復の可能性」を考えることとなります。

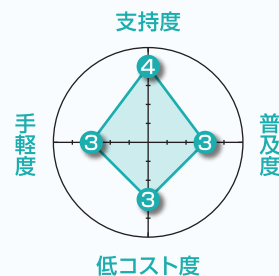
③無断譲渡転賃—賃貸借契約は個別性が強く、実際の入居者によって、物件の使用態様、他の借主への影響、共用部分・設備の使用等に違いが生じることから、民法は、譲渡転賃に際し貸主の承諾を要求し、貸主の認識及び前提の変更を確認の上、認めるところです。そうすると、無断譲渡転賃で要求される信頼関係破壊とは、当該行為によって「物件の利用態様等に実質的にどの程度変更が生じるか」を考えることとなります。

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。総理府、建設省（現国土交通省）での勤務を経て、平成11年に司法試験に合格。平成14年に弁護士登録。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』（住宅新報社）、『実践！賃貸不動産管理』（大成出版・共著）など。

入居者に支持される設備

近年では、窓のない浴室や新築物件で多く見られるようになった浴室暖房乾燥機。最近は換気・乾燥・暖房機能だけでなく、ミスト機能が付加された商品も人気になっています。そこで今回は、(株)ノーリツ広報室広報・IRグループリーダーの伊丹さんに浴室暖房乾燥機を設置するメリットなどを伺いました。



◆普及の経緯◆

浴室暖房乾燥機は、浴室空間の換気・乾燥ができ、さらにその空間を使って衣類を乾燥できる機能をもった機器として1983年に当時の住宅公団に採用されて普及しはじめました。その後、1990年代後半から浴室内での事故死が問題になり、入浴時の急激な温度変化を低減させるための設備として広く認知されるようになりました。

◆ヒートショック*対策にも効果あり!◆

そんな中、ノーリツでは1988年より浴室暖房乾燥機の発売を開始。現在では「おふろ白書」の発行等、給湯器メーカーならではのお風呂に関するノウハウを活用したイベント等を開催し、ヒートショック事故の防止に向けた啓蒙活動を進めています。広報室の伊丹さんは、「ヒートショックを防止するには、急激な温度変化による血圧変動を抑えるために、暖房の効いた部屋と寒い脱衣場やお風呂場等の温度差をできるだけなくすることが大切です。入浴前にシャワーでお風呂場を暖める等の手軽な手法があるほか、脱衣場に暖房機器、浴室に浴室暖房乾燥機を設置することも有効な手法の一つです」と設置のメリットを語ります。ノーリツでは、昨年9月に浴室内の温度が低いときに温度を察知し、「暖房おすすめ」文字が点灯し、ヒートショック予防を促す、天井設置形温水式浴室暖房乾燥機「BDV (M) 4104シリーズ」を発売(税別本体価格106,000円〜)。浴室暖房乾燥機は、冬場だけでなく梅雨や花粉症の時期には換気や衣類の乾燥等、四季を通じて使用できるため、消費者の方々からも広く支持を得ているといいます。

◆お部屋の付加価値を上げる手法として設置◆

賃貸住宅においては「浴室暖房乾燥機は近年、入居率や家賃を上げるための手法として設置検討のご相談を受けるケースが増えているということも耳にします。女性単身者向けには、細かいお湯のミストを発生させて浴室内を高湿度のサウナ状態にし、蒸し暑い夏には冷水ミストで湯上りを涼やかにクールダウンできるミスト機能付きが注目を集めているようです」と伊丹さん。

また浴室暖房乾燥機は、天井カセット形と壁掛形の設置方式があり、新築やシステムバスへの設置には天井カセット形、在来浴室には壁掛形が適しているといいます。



天井設置形は、天井裏に収納するので見た目もスッキリ。



壁掛形は、大がかりな工事が不要なためリフォームに最適。



自宅でエステ気分が味わえるミストタイプ。

※温度の急激な変化で体が悪影響を受けること。脈拍や血圧が上下に大きく変動し、失神や心筋梗塞、脳梗塞等が起こる原因になる。

空き家管理ビジネスの始め方

空き家の増加と人口減少で必要とされる空き家管理ビジネス



社会問題となった「空き家」。不動産会社が「空き家管理ビジネス」に参入する上での方法や勘所について富山県在住のNPO法人とやまホーム管理サービス理事の中山聡が連載します。著者の空き家管理実績は、人口40万人の地方都市、富山市を中心に250件超。全国的にも屈指の実績を持つ空き家管理ビジネスのノウハウを公開していきます。

はじめに

空き家管理は資格不要・許認可不要・投資不要、手紙を書くことのできる人なら今日から始められるビジネスです。不動産仲介・建物管理業の副業としての親和性も高く、さまざまな場面で経験や知識を活かすことができます。一方、看板を掲げても活動の様子がうかがえない空き家管理業者もあります。

著者は、空き家管理専業として4年半以上活動しています。これまでの空き家管理累計件数は257件、報告書発行数は1,152通(平成27年10月)に及び、地方都市にありながら、全国で最も先進的な空き家管理プロジェクトといわれるようになりました。これまでの経験とノウハウを、誌面を通じて広く公開し、空き家管理ビジネスの黎明期をみなさまと一緒に切り開くことができるよう願っています。

■この連載の概要■

この連載では、目下の社会的問題でもあり、今後需要が見込まれる空き家管理ビジネスの始め方について、以下の項目を中心に説明していく予定です。

- 空き家発生のしくみ
- 空き家管理ビジネスに参入するメリット
- 本業との相乗効果の具体的事例
- 市場調査、基本業務、管理料について
- 顧客を増やす宣伝方法の〇と×
- トラブル事例と対処法

空き家管理ビジネスが必要な理由

図1を見てください。国土交通省から公開されている資料の1つです。平安時代からの日本の人口の推移と今後の予測が1つのグラフにまとめられています。

日本の人口は、鎌倉時代に700万人、江戸時代に3,000万人、産業革命以後急激に人口が増加し、平成16年に1億2,600万人とピークを迎えました。この100年で4倍に増えた人口は、今後100年で元に戻っていくと予測されています。

もちろん、これは学術的シミュレーションにしかすぎません。別の分析では、極度の労働力不足から若年層の所得が上昇し、金銭的にも不安のない、安心して子どもを育てられる社会に変化し、日本の人口減少は自律的に回復していくという考え方もあります。

いずれにせよ、今後人口が減少すれば、空き家が増え続けるのは間違いありません。空き家管理ビジネスが必要とされる理由は、右上のグラフ(図1)だけでもご理解いただけると思います。

空き家発生は「人」の問題

空き家管理ビジネスを始める前に、空き家発生のしくみについて考えてみましょう。

よく「空き家が増えて大変だ」と、まるで家が悪いようにいわれますが、空き家の発生原因は建物ではありません。建物は物理の法則に従い、そこ

PROFILE

中山 聡 (なかやま・さとし)

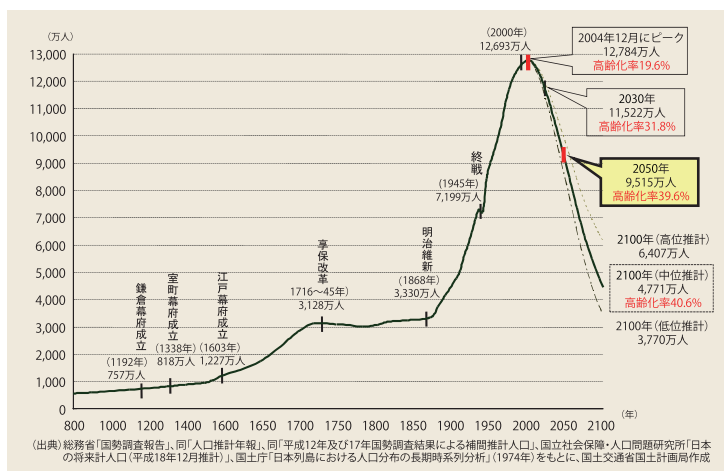
わくわく法人rea東海北陸不動産鑑定・建築スタジオ株式会社代表取締役、空き家管理のとやまホーム管理サービス理事。一級建築士・不動産鑑定士。東京大学医学部卒。執筆・著書は、『不動産のしくみがわかる本』(同文館出版DO BOOKS)、『はじめてでもわかる不動産金融工学』(雑誌「ルクラ」連載)、『不動産カウンセリング実務必携』(日本不動産カウンセラー協会刊・共著)など。



図1

第1章 長期展望の前提となる大きな潮流 **我が国の人口は長期的には急減する局面に** 国土交通省

○日本の総人口は、2004年をピークに、今100年間で100年前(明治時代後半)の水準に戻っていく可能性。この変化は千年単位でても類を見ない、極めて急激な減少。



出典:国土交通省「国土の長期展望」中間とりまとめ 概要より
(<http://www.mlit.go.jp/common/000135837.pdf>)

に建ち続け、自然の作用で徐々に朽ちていくにすぎません。

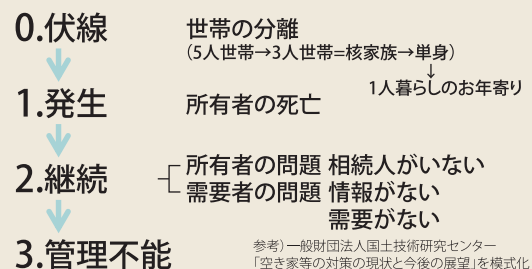
図2をご覧ください。これはある論文に掲載された空き家発生のメカニズムを模式化したものです。昨今の日本の空き家問題が、これまで数十年かけて作りあげてきた私たちの社会の帰着として生じたことがわかります。

高度経済成長の時代から、日本は一貫して世帯分離が進みました。一世帯あたりの人数は減少し続けます。昭和40年頃に3人世帯の「核家族」、次いで昭和60年頃には子どもを持たない2人世帯の「DINKS」という言葉も流行ります。そして現在、単身世帯が多くなりました。若者はワンルームマンションで、実家に残った老夫婦世帯もやがて高齢者の1人暮らしに変化します。

そして、最後の1人が入院や介護、そして死亡すると、その時点で空き家状態となるのです。その状態が継続すると、空き家になってしまうのです。

図2

空き家発生のしくみ



最後に

次号では、実際に不動産会社が空き家管理ビジネスに参入するメリットや本業との相乗効果について述べていきたいと思っています。

全宅管理支部 活動報告について

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、各都道府県宅建協会協力のもと、支部を設置しています。

各支部では個別の主催にて研修会を開催しており、このたび京都、神奈川、新潟、埼玉、香川、沖縄、宮城、愛知、福岡、茨城にて開催されました。



▲佐々木正勝専務理事による講演(香川支部)



▲三好孝一業務企画委員による講演(埼玉支部)

各地の研修内容は以下のとおりです

支 部	日 程	主な研修内容
京 都	10月22日(木)	・賃貸不動産管理標準化ガイドライン及びこれに係るトラブル事例 ・不動産管理業を取り巻く今後の展望 講師:佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美氏 ・賃貸住宅内における孤独死と保険対応について 講師:(株)宅建ファミリー共済
神奈川	10月22日(木)	・賃貸市場の最新動向について 講師:(株)リクルート住まいカンパニー SUUMO編集長 池本 洋一氏 ・全宅管理の各種サポート事業について 講師:全宅管理神奈川支部 幹事長 松本 茂氏 他
新 潟	10月22日(木)	・新しい時代!空室対策成功事例 講師:(株)横濱快適住環境研究所 代表取締役 石川 達明氏
埼 玉	11月 5日(木)	・賃貸リスクを軽減する、知っておきたい保険のあれこれ 講師:(株)宅建ファミリー共済 ・(株)三好不動産の賃貸管理における空室対策等と今後の不動産の展望 講師:全宅管理 業務企画委員 三好 孝一氏
香 川	11月18日(水)	・賃貸管理業務のメリットと中小業者の生き残り策 講師:全宅管理 専務理事 佐々木 正勝氏
沖 縄	11月27日(金)	・全宅管理の業務説明 ・賃貸不動産管理標準化ガイドライン 講師:全宅管理 専務理事 佐々木 正勝氏
宮 城	12月 3日(木)	・賃貸管理業務で得る情報の重要性和得た情報を活かした空室対策の極意 講師:全宅管理 業務企画委員長 岡田 日出則氏
愛 知	12月 4日(金)	・2015年度版事件は現場で起きている! 賃貸トラブル解決法 講師:章司法書士法人 太田垣 章子氏 ・空室対策はお金よりアイデアです! 講師:(有)ジェイアンドエム 代表取締役 傍島 啓介氏
福 岡	12月 7日(月)	・賃貸関係者・管理業者の為のマイナンバー講座 講師:立川・及川法律事務所 弁護士 立川 正雄氏 ・誰でもわかる家族信託 講師:プロサーチ(株) 代表取締役 芳屋 昌治氏
茨 城	12月 8日(火)	・マイナンバー制度について 講師:坂本計理事務所 所長 坂本 和重氏 ・不動産賃貸管理を巡る最近の動き 講師:佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美氏

いずれの支部においても賃貸不動産管理業界を取り巻く環境や、今後の展望、適切な賃貸不動産管理のあり方等に関する講演が行われ、実務に即した、業務の円滑化に繋がる内容となりました。

全宅管理会員様限定 サインプレート のご紹介！

各管理会社様におかれましては、物件周辺のゴミの散乱や自転車・自動車の違法駐車など、なにかとお悩みのことと思われます。

この問題を解消するため、この度、全宅管理協会様のご提案により下記サインプレートの販売を開始致しました。

販売元：株式会社 動産社 ☎ 0120-112103 イイフドーサン



注文番号: 16-501



注文番号: 16-502



注文番号: 16-503

【仕様】

■サイズ: H450×W300×0.8mm

■素材: PP樹脂

(割れ難いソフト感のあるプラスチック素材)

■四隅に直径5mmの穴有り

【価格】

■各¥778 (消費税込)

全宅管理会員様限定特別価格！

【その他オプション(社名印刷)について】(消費税込)

※ご注文数により数量割引が適用されます(2枚以上はサインプレートの組み合わせが自由です)

数量	1枚～9枚	10枚～29枚	30枚～49枚	50枚～99枚	100枚以上
社名印刷料: (1枚あたり)	@1,836	@702	@540	@432	@216

御社名・お電話番号をお入れ致します。透明シートにインクジェット印刷で加工しプレート本体に貼り付けます。

インクジェット印刷のため、ロゴ及びマークの多色刷りも上記価格にてお受け致します。(但し、Adobe Illustratorのデータでのご入稿に限る)

※Adobe Illustratorのデータ以外のご入稿はデータ作成料別途¥5,246

【社名印刷時のイメージ(参考例)】

