

CONTENTS

- 新年のご挨拶 02
- <特集>
賃貸管理業就業者の注目資格 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
- <連載>取材レポート
入居者に支持される設備 11
- <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.18 2017.Winter

Vol.18 ▶ 特集

賃貸管理業就業者の注目資格 ～管理力・提案力を高める資格にニーズが集まる～



適正な賃貸不動産管理の実現に向けて



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。昨今の不動産業界は少子高齢化、人口減少などに伴う空き家の増加が全国的な問題となり、特に老朽化が激しい建物については、防災、防犯の観点からも適切な運営が必要であり、既存の資産を有効活用するストック型社会への対応が求められています。

賃貸管理に関しては、国土交通省が実施する「賃貸住宅管理業者登録制度」が、制度5年を迎えるにあたり、昨年9月に規程の一部が改正され、賃貸不動産経営管理士などの一定の資格者の設置の義務化等、適切な管理業務の普及のために必要なルールの見直しが行われました。これらにより、今後ますます賃貸不動産管理業の重要性が高まっていくとともに、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・能力が求められることと思われます。

このような状況の中、私ども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、地域社会への貢献、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標準化、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。

具体的な取り組みの一つとして、会員向けクラウド型賃貸管理ソフト「全宅管理業務支援システム」の提供を昨年6月より開始しました。本会がサービス提供を行うことによりスケールメリットを活かしたシステム利用料の設定が実現し、あわせて賃貸不動産管理業務の効率化および適正化を図ることが可能となりました。

これに関連して本システムの周知啓発を図る観点から「賃貸住宅フェア2016 in東京」に出展し、操作のデモンストレーションを実施し、全宅管理会員をはじめ多くの方にご来場いただき体験していただきました。

また、会員の資質向上を目的とした会員研修会については、業務を行う上で非常に重要な「賃貸管理業と相続」や「家賃滞納問題への対応」をテーマとして、昨年全国47都道府県にて実施し、過去最高数の会員の皆様が受講され大変好評をいただきました。

さらに、賃貸不動産管理に係る喫緊の課題について、機動的に対応することを目的に、昨年新たに「相続支援ワーキング」と「ビジネスモデルワーキング」を設置しました。「相続支援ワーキング」では、平成26・27年度の「学術研究部門特別委員会」にて行われた民事信託についての研究を受け、具体的な相続支援ツールの構築を検討してまいります。「ビジネスモデルワーキング」では、平成26・27年度の「成長戦略特別委員会」にて出された指針に基づき、本会会員の業務支援を積極的に行い、大手企業に対抗し得る賃貸不動産管理業務のスタンダードモデルを構築することを目指してまいります。

賃貸不動産管理の適正化に係る各種取り組みについては、全宅管理がハトマークグループにおける資産管理に係る専門集団として、全宅連、都道府県宅建協会と連携し、国土交通省等各種関係機関と協議を重ねてまいります。

今後も更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、ハトマークグループが一体となって、未来に向けた事業を継続してまいります。最後に、皆さま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。

賃貸管理業就業者の注目資格 ～管理力・提案力を高める資格にニーズが集まる～

ライター 玉城 麻子

従前から不動産・建築関連の資格は、不況でも転職や再就職しやすいこともあり、人気が高いことで知られています。また近年は、人口減少や少子高齢化を背景とした空き家の増加、住宅需要の縮小など住宅市場も大きく変化し、住宅政策もフローからストック重視に転換したことで、今まで以上に不動産業界において責任や義務、資質向上が求められていることも、関連資格の取得増加を後押しする要因となっています。

取材・執筆：玉城 麻子（たまき・あさこ）

1972年生まれ、國學院大学法学部卒。地方紙や建築設備関連業界紙などを経て2008年に（株）重化学工業通信社入社。化学業界紙『石油化学新報』、アジア経済誌『アジア・マーケットレビュー』を担当。2015年3月に独立。

解説

市場変化で重要度増す

全国の不動産業規模（総務省「平成26年経済センサス-基礎調査」）は、事業所数で約38万5,000（従事者数150万人弱）となっており、内訳は不動産取引業の割合が17%、不動産賃貸業・管理業の割合は75%。さらに、不動産賃貸業・管理業の中で不動産管理業の占める割合は13%となっています（図表1）。

図表1：不動産業の規模

産業小分類	事務所数	構成比	従業者数	構成比
全産業	5,689,366		61,788,853	
不動産業、物品賃貸業	385,072	-	1,496,139	-
不動産取引業	65,516	17%	323,477	22%
建物売買業、土地売買業	15,932	4%	110,484	7%
不動産代理業、仲介業	49,538	13%	211,577	14%
不動産賃貸業・管理業	288,042	75%	860,896	58%
不動産賃貸業	42,967	11%	172,277	12%
貸家業、貸間業	161,379	42%	372,628	25%
駐車場業	31,928	8%	75,942	5%
不動産管理業	51,643	13%	238,994	16%

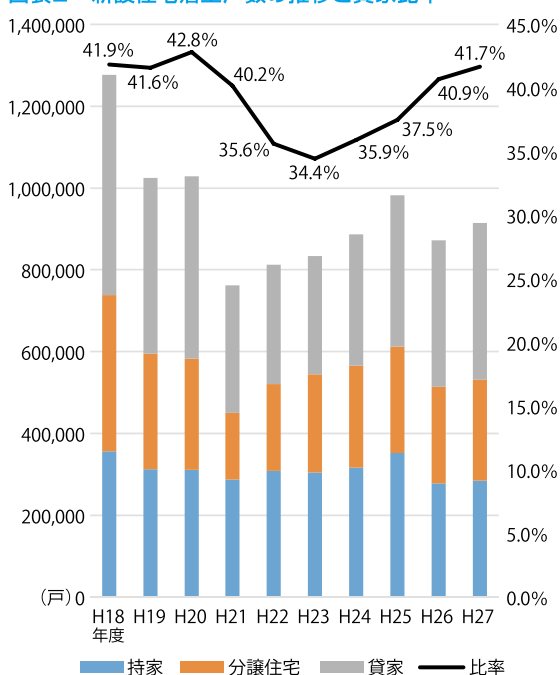
出所：総務省「平成26年経済センサス-基礎調査」

これら業務を行うために必要な資格として、宅地建物取引士や不動産鑑定士、建築士、マンション管理士といった国家資格や、多くの公的・民間資格があり、これらはここ10年の間に一気に増えました。その背景には、不動産業界を取り巻く環境が大きく変化してきたことが要因となっています。人口減少・高齢化の時代に入し、新設住宅着工戸数の減少(図表2)や人口が集中する都市部と過疎化が進む地方都市の二極化、単身世帯や核家族化による住宅購入意識の希薄化などが業界に大きく影響。また空き家の増加も大きな問題の1つです。全国の空き家数は820万戸で空き家率は13.5%に拡大しており、とくに賃貸用住宅の割合が5割を超えています(図表3)。

こういった状況を踏まえ、政府はフロー型社会からストック型社会に住宅政策を大きく転換し、2016年度からの新住生活基本計画では、既存住宅流通の拡大と空き家対策強化などを明記しました。中古住宅の流通促進については、国土交通省が2013年6月に「既存住宅インスペクション・ガイドライン」を策定し、インスペクション内容や検査項目一覧表をまとめた後、2016年5月に成立した改正宅建業法(施行は交付後2年以内)では、インスペクションの結果概要が重要事項説明に追加されました。また空き家対策については、2014年11月に施行した「空家等対策の推進に関する特別措置法」で空き家の定義と、「特定空家等」についての行政代執行による強制執行(除去)が可能となりました。

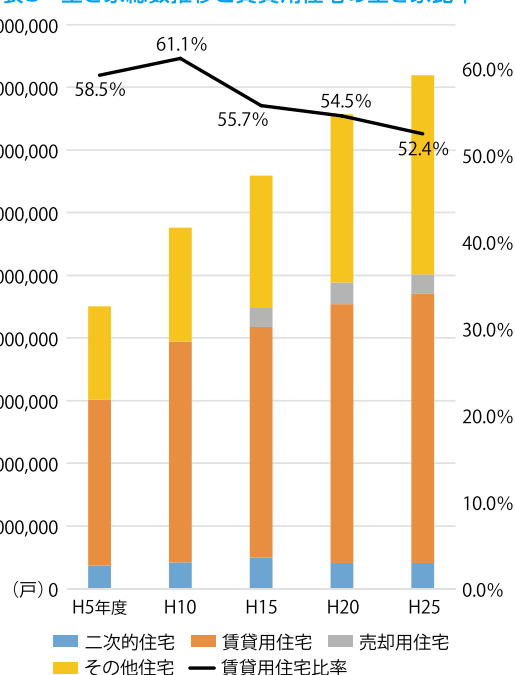


図表2：新設住宅着工戸数の推移と貸家比率



出所：国土交通省「住宅統計」より抜粋・編集

図表3：空き家総数推移と賃貸用住宅の空き家比率



出所：総務省「平成25年住宅・土地統計調査」より抜粋・編集

注目される資格（試験日／受験料）

◆宅地建物取引士（年1回・10月／7,000円）

宅建士は不動産売買や賃貸契約に関する資格です。事務所ごとに宅建業務に従事する者5人に対して1人が持っている必要があります。全国の宅建業者数は2015年度末12万3,307業者で、従事者数は54万2,716人となり、10年前と比べ増加傾向にあります。宅建士（就業者）数は前年度比2.1%増の30万人と12年連続で増加しました（一般財団法人不動産適正取引推進機構「宅建業者・宅地建物取引士の統計概要」より）。

宅建士の資格試験は、都道府県知事から不動産適正取引推進機構（図表4）が委任を受け、各都道府県の試験会場で実施。ここ5年間の受験者数の推移は、2013年に減少しましたが2014年度から増加しており、2016年度の受験者数は19万8,375人と3年連続でプラスとなりました。これは2014年6月に公布された改正宅建業法（2015年4月施行）で、「宅地建物取引士」に名称が変更したことで士業として注目が集まったこと、また宅建業従事者の資質向上なども改正法に盛り込まれたことが要因とされています。

2016年度の合格点は、50点中35点。合格者は、3万589人で前年と比べ1.9%増加し、合格率は前年と同じで15.4%でした。

図表4：
不動産適正取引推進機構のホームページ



詳細は、以下のウェブページを参照
(<http://www.retio.or.jp/>)

◆賃貸不動産経営管理士（年1回・11月／12,960円）

賃貸不動産経営管理士は、賃貸不動産管理に関する専門的な知識により、家主と入居者に対して公正・中立的な立場で業務に当たり、不動産業界のさらなる適正化・高度化を目指して創設されました。市場環境を取り巻く変化に対応した契約形態・管理方法を提案するだけでなく、リノベーションや民泊などによる空き家の有効利用や収益化といった新規ビジネスの提案という役割も担っていることから、大きなビジネスチャンスにつながる可能性が高い資格といえます。

この資格は一般社団法人賃貸不動産経営管理士協会（2007年7月設立、図表5）が業界統一資格として創設した「賃貸不動産経営管理士制度」に基づいています。また、2011年12月には国土交通省が

図表5：
賃貸不動産経営管理士協会のホームページ



詳細は、以下のウェブページを参照
(<http://www.chintai kanrishi.jp/about/>)

「賃貸住宅管理業者登録制度」を創設し、賃貸住宅における管理業務の適正化を推進。さらに2016年9月の制度改正で、①賃貸住宅管理業を行う不動産会社は6年以上の実務経験者が賃貸不動産経営管理士を設置、②家主から賃貸不動産の管理業務を受託する際は、賃貸不動産経営管理士が重要事項の説明と契約書交付・記名押印する一ことが義務化されました。改正に伴う経過措置は2018年6月末までとなっているため、同条件を満たすためには2016～2017年に実施される試験に合格する必要があります。そのため、2016年度の受験者数は1万3,149人と前年比2.7倍に急増し、2017年もさらに増加すると見込まれています。試験実施機関の賃貸不動産経営管理士協議会では、「今回は制度改正による駆け込み需要もありますが、それ以前から国の制度に組み込まれたということで問い合わせも増加。また2015年8月に国家資格化に向けた検討会の中間とりまとめを公表してからは、業界全体に資格についての認知度が広まってきている」とのこと。年々賃貸管理業務の重要性が増していることがうかがえます。

試験科目は、賃貸管理の意義・役割から賃貸管理業者登録制度、管理業務全般（契約～実務）、建物・設備知識、賃貸業への支援業務など9項目。受験者数は、統一資格の試験方法に変更した2013年から3年連続で2けた増となっており、合格率は、2013年は85.8%でしたが、2014年76.9%、2015年54.6%と年々下がっています。今後国家資格化された場合には、試験の難易度が上がることも予想されるため、今のタイミングで取得しておくほうが得策です。

また、合格後の登録要件として、①宅建士資格、②協議会が認める賃貸不動産関連業務に2年以上従事した者（過去2年の経験でも可）一のいずれかを満たす必要があります。

◆不動産キャリアパーソン（受講期間内、毎月実施／8,640円）

2013年5月にスタートした不動産キャリアパーソンは、不動産取引実務の基礎知識修得を目的とした通信教育資格講座で、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会（以下、全宅連）が実施しています。テキスト（図表6）とWebによる講義で学習した後、全国の試験場（日建学院指定校舎）で行う修了試験を受験。受講期限は1年で、同期限内に修了試験を受験し、合格することが修了要件です。合格者は資格登録申請を行えば、全宅連から「不動産キャリアパーソン」資格が付与されます。

2016年10月末時点で受講者は約2万5,000人、修了試験合格者は約1万人で、このうち資格登録の申請は7,000人近く。現在は年平均6,000～7,000人の受講者数となっています。2016年春に受講料を一律8,640円（税込）にしたことから、一般からの申し込みが3倍に増えました。

資格を取得しなくても宅建業務は通常どおりに行えますが、ここ1年くらいは社員教育の一環として全社員に受講させる会社や、実務経験の長い宅建業者、

図表6：
不動産キャリアパーソン講座テキスト見本



詳細は、以下のウェブページを参照
(<https://www.zentaku.or.jp/training/career/study/>)

独立開業を予定している人などが、業務の再点検のために受講するケースが増えています。全宅連広報研修部では、「同資格の最大のメリットは知識の習得・確認。法制度改正といった最新情報も網羅していますので、『基礎知識が再確認できた』『自信を持って業務に当たれるようになった』という受講者の声も多く聞かれます」とのこと。2017年4月以降には全宅連ホームページ内に資格者専用サイトを立ち上げ、最新の関連情報を発信することによって「知識のバージョンアップ」を支援していく予定です。

図表7：その他、賃貸管理業関連資格

資 格	実施機関	内 容	受験資格・実施時期	試験範囲
マンション 管理士 (国家資格)	公益財団法人 マンション 管理センター	管理組合の運営やマンションの管理に関し、管理組合の管理者等や区分所有者等の相談に応じ、助言、指導、援助等を行う専門家。	特になし ／11月	マンション管理に関する法令および、実務に関すること、管理組合の運営の円滑化に関すること、マンションの建物および附属施設の構造および設備に関すること、マンションの管理の適正化の推進に関する法律に関すること
管理業務 主任者 (国家資格)	一般社団法人 マンション 管理業協会	マンション管理業者が管理組合等に対して管理委託契約に関する重要事項の説明や管理事務報告を行う際に必要な国家資格者。	特になし ／12月	管理事務の委託契約に関すること、管理組合の会計の収入および支出の調定並びに出納に関すること、建物および附属設備の維持または修繕に関する企画または実施の調整に関すること、マンションの管理の適正化の推進に関する法律に関すること、上記に掲げるもののほか管理事務の実施に関すること
不動産 コンサルティング マスター (民間資格)	公益財団法人 不動産流通 推進センター	コンサルティング業務に必要な一定水準の知識や技能、実務経験を備えていることを認定した資格。不動産の有効活用・建替え等に関する企画・提案、貸家や貸地の整理・活用等に関するアドバイスに役立つ。	宅地建物取引士資格登録者、不動産鑑定士資格登録者、一級建築士登録者 ／11月	択一式：事業、経済、金融、税制、建築、法律 記述式：[必修]実務、事業、経済 [選択]金融、税制、建築、法律 の中から1科目
敷金 診断士 (民間資格)	特定非営利 活動法人 日本住宅性能 検査協会	敷金・保証金を巡るトラブルの解決を図る専門家として認定する資格。適正な原状回復費用の査定を行い、借主・貸主双方の話し合いを持って、敷金問題を平和的に解決することを目的としている。	特になし ／2月	民法、借地借家法、消費者契約法、区分所有法、宅建業法等の法令系科目と、建築物の構造および概要、建築物に使用されている主な材料の概要等の建築系科目
マンション リフォーム マネジャー (民間資格)	公益財団法人 住宅リフォーム・ 紛争処理 支援センター	マンションの専有部分のリフォームにおいて、管理組合や、施工者などと協力・調整しながら、リフォームを企画・提供するための業務推進能力を認定されたスペシャリスト。	特になし ／10月	学科試験：マンションリフォームに関する専門知識 設計製図試験：マンションリフォームのプランニング

伸びる人材育成、増える経営戦略

賃料下げ交渉の限界。
大家業を理解する必要性の高まり

全国で空室が増えていくなか、何とかその空室を埋めようと全国で賃料の見直しが行われています。しかし、賃料ダウンでの入居者獲得には限界があることを、仲介会社も管理会社も理解する必要があります。今回はその点について論じます。

全国で空室が増加

全国で空室が増えている原因は、生産年齢人口の減少に伴い賃貸世帯数が減っているのに対して、新築物件が増えて需給バランスが崩れているためです。平成25年の住宅・土地統計調査を元に算出すると、全国の賃貸空室率は23.2%。2割の空室がある環境下で、賃貸経営は大家さんの収支を悪化させています。山梨県41.3%、栃木県37.9%、群馬県36.8%と首都圏近郊は都心への人口流出が激しく、賃貸業の苦戦が伺えます。東京都であっても19.3%と全国的に空室が課題となっています。

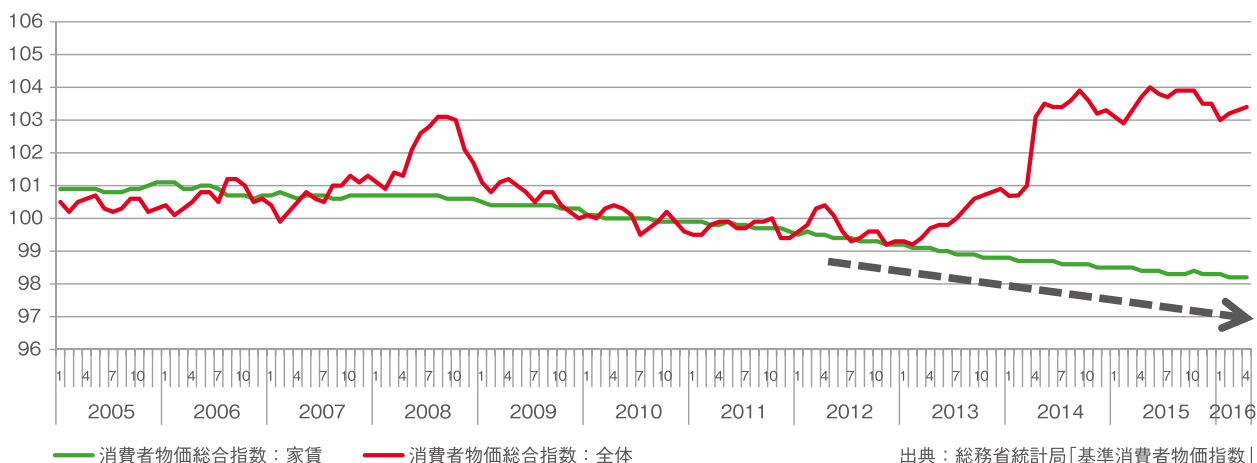
賃料ダウンが進んでいる

こうした空室対策として、全国の不動産会社から大家さんに賃料を下げるという手法が提案されています。「近隣物件よりも1,000円安いと決まりやすい」「もう今は、賃料を下げないと決まりませんよ」と賃料改定を切り出し、さらに業務委託料として成功報酬を依頼する会社も出ています。

図表1の総務省統計局の資料を見ても、アベノミクスで物価が上がっても、賃料は下がっています。これは需給バランスが崩れていることが要因であり、景気動向とは関係がありません。

図表1：消費者物価指数(家賃)

2010年=100.0(基準値)





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。
<http://www.principle-sumai.com/>

仲介担当は、 大家の財布を知っているのか

しかし、これは決して正しい戦略ではありません。

ラーメン店に例えてみましょう。とある街に「馬の背油で有名なラーメン店」がありました。とても珍しいラーメン店で大繁盛。その街は人口も増えていたため、「馬の背油ラーメン店」は満員御礼でした。これが「賃貸物件を建てれば満室」という「人口増加時代」の賃貸経営です。

ところがこの街には、いつの間にか「馬の背油ラーメン店」がたくさん出店されていました。人口が減り、各ラーメン店は閑古鳥。そこで、「うちの店は100円安い」「いやうちなら200円安い」と値引き合戦。結局、すべてのラーメン店が経営破綻してしまいました。これが、今の「人口減少時代の賃料下げ競争」です。

仮に、10世帯入居できるアパートを1棟建て、1室の家賃を5万円として、毎月25万円の住宅ローンを支払ったとします。満室なら毎月25万円の収益があります。しかし半分以上の部屋が空けば、銀行への返済が収入を上回り、逆ザヤとなります。そこで家賃を下げる。しかし、この場合も全室の家賃が半額となった時点で損益分岐を超えます（図表2・3）。家賃を下げ、成功報酬を釣り上げるような手法は、このビジネスそのものを破綻させてしまうのです。

図表2のように、簡易にシミュレーションしてみると、住宅ローンの返済や雑費支出は、賃料を下げると、すぐに経営破綻寸前に追い込まれます。

こうした業界全体の環境を理解して、安易に

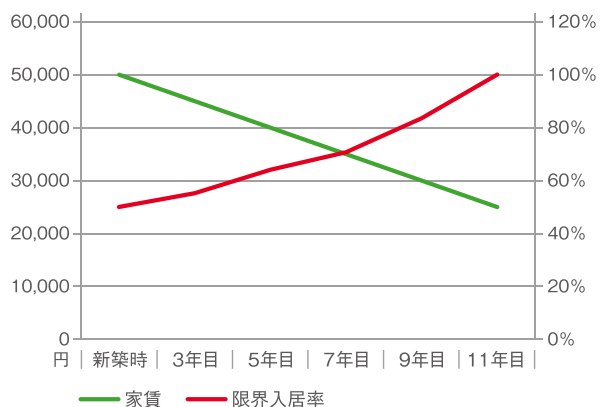
賃料ダウンという手法に頼るのではなく、物件の競争力を上げて空室対策することが今こそ必要です。

美味しいラーメンを提供し、「安さ勝負ではないラーメン店」にしていける必要があります。エアコンや温水洗浄便座の設置、間取りの変更、ネット無料など差別化をはかり、「同じ家賃だけど、ここがいいね」と言われるような付加価値のある物件を目指して、この競争時代を勝ち抜いていきましょう。

図表2：家賃と限界入居率、満室時収益の関係

仮に5万円×10室で住宅ローン返済25万円／月ならば			
	家賃	限界入居率	満室時収益
新築時	50,000円	50%	250,000円
3年目	45,000円	56%	200,000円
5年目	40,000円	63%	150,000円
7年目	35,000円	71%	100,000円
9年目	30,000円	83%	50,000円
11年目	25,000円	100%	0円

図表3：家賃と限界入居率の相関図



法律相談

Q. 貸主に相続や売買が発生した場合、管理委託契約はそのまま新所有者(相続人・買主)との間で継続されますか。

A. 管理委託契約は、民法上の委任契約を基本とした混合契約といわれています。委任契約では、委任者の死亡が契約終了原因となっていることから、相続が発生した場合、相続人は当然には管理委託契約を引き継ぎません。相続人との間で改めて契約をしなければ、当該物件の管理業務は終了することになります(賃貸借契約上の貸主の地位が相続に伴い当然に相続人に承継されるのとは異なります)。その後の遺産分割協議などで新所有者が確定すれば、その新所有者の意向を確認し、引き続き受託する場合には新たに管理委託契約を結ぶことになります。

また、売買の場合でも管理委託契約関係は承継されませんので、相続のときと同様に、新所有者の意向を確認し、契約継続の意向がある場合には、旧所有者との間の契約を合意解約して終了させ、改めて新所有者との間で管理委託契約を締結することになります。

なお、いずれの場合もこれまでの契約と新しく締結する契約の有効期間の間に空白が生じると、その間の管理業務の処理や、緊急時の対応などに支障が生じたり、法的責任の所在が不明確になるなどのトラブルになりかねません。旧契約と新契約が連続するような期間設定にすることが大切です。

一方で、相続でも売買でも新所有者が管理委託を継続する意向がない場合には、旧所有者との間で管理委託契約を合意解約をした後、必要な書類等を新所有者に引き継ぐなどの対応することになります。ただし新たな管理体制が確立されるまでの間は、管理業者は、従前の契約の効力として、管理業務を継続する必要があることに注意してください。

ワンポイントアドバイス上級編

平成28年9月1日から、賃貸住宅管理業者登録制度に登録している業者は、貸主との間で新たに管理委託契約を締結する際には、賃貸不動産経営管理士その他の実務経験者に、契約締結の際の重要事項説明及び重要事項説明書への記名押印並びに管理委託契約書への記名押印をさせなければならないこととなりました(ただし経過措置として、平成30年6月30日までの間は、賃貸不動産経営管理士を配置していない業者についてはこの取扱いは適用されません)。

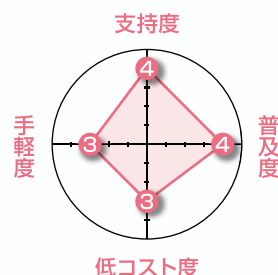
これは、管理委託契約の内容について責任の所在を明らかにし、安全安心な取引を実現するといった趣旨に基づくものです。したがって、賃貸不動産経営管理士は、登録制度上の手続きをしっかりと履践することは当然として、仮に説明内容に誤りがあったときには専門家としての責任が生じうることを自覚のうえ、説明すべき事項につき、自らが調査をし、あるいはスタッフに指導助言をして適切に調査をさせるとともに、調査内容を正しく書面に記載し、記載内容の正確性を確保しなければならないことに留意してください。

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。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 イイね!

寒い季節には欠かせないお風呂の追い焚き機能。特にファミリー物件では必須の設備として常に高いニーズがあり、古くなった給湯器の取替えやお風呂のリフォーム時が導入検討のタイミングです。そこで今回はリンナイ(株)営業本部の佐藤さんに、人気が高い追い焚き機能付給湯器の導入メリットなどについて伺いました。



◆普及の経緯◆

全自動風呂給湯器が商品化されたのは1983年。翌年には強制循環式タイプが発売され、その後リモコンの操作で湯張りから設定湯温・湯量、給湯停止、報知、保温機能が組み込まれるようになりました。使う人が自分で調整することが不要となり、利便性が大幅に向上したため一気に普及が進み、現在は給湯・追い焚き機能との複合運転制御に加え、追焚配管自動洗浄機能や省エネ利用を促進するエコ機能なども追加されています^{※1}。最近の需要動向としては、分譲マンションでは床暖房機能付給湯暖房機、戸建住宅では追い焚き付給湯器+オプションで床暖房タイプ、賃貸住宅では追い焚き付給湯器が主流になってきています。取替え需要では、戸建住宅は省エネタイプのエコジョーズ(潜熱回収型給湯器)への取替えが多いようです。



賃貸向けで人気が高い
設置フリータイプの追焚給湯器

◆追い焚き機能付風呂は人気設備◆

ここ10年ほど、賃貸住宅入居者に人気の設備として「追い焚き機能付風呂」が上位^{※2}にランクインしています。佐藤さんは「最近では当り前の設備として認知され、これがないと不動産仲介会社から客付けを敬遠される傾向にあり、築古物件の場合、ユニットバスなどからの設備改善で追い焚き機能付への変更が増えてきました」と話します。リンナイでも賃貸住宅向けで人気があるのは、自動湯張り+追い焚き機能が付いた設置フリータイプ「20号オートタイプ」(写真上段)で、ボタンや表示の見やすさ・使いやすさに配慮した別売のリモコン(写真中段)も好評です。



浴室に設置されるリモコンで
利便性向上

◆条件に応じた製品選択を◆

導入には、オーナーの収支計画を考慮しながら低価格・短期施工・省スペースを基本とし、取り付け後の維持管理がしやすい商材を提案しているとのこと。給湯専用機からの取替えの場合、原状回復と比べ追い焚き機能付は導入費用がかかる上に給湯器からバスユニットまで追い焚き配管が設置できる現場に限られますが、「追い焚き配管が施工できない場合は、自動止水機能付の給湯専用機を導入する手もあります」(佐藤さん)。入浴の利便性を高めるだけでなく、近年は光熱費を抑えたいというオーナーニーズも強くなっているため、イニシャル・ランニングコストのバランスをみて機器を選定することがポイントです。



ベランダへの給湯器設置例

※1 キッチン・バス工業会40周年記念誌より

※2 全国賃貸住宅新聞調査でトップ10入り、リクルート住まいカンパニー調査でトップ2、2016年公表ベース

空き家管理ビジネスの始め方 閑古鳥と逆効果を防ぐ プロモーションの方法



社会問題として注目を集める「空き家」。今回は効率的に、安全に、ミスなく空き家を巡回するためのポイントを紹介しました。今回は、空き家管理事業の特徴を踏まえた案件を増やすためのコツについて考えましょう。

事業者の9割は開店休業状態!?

筆者の空き家管理プロジェクトは、地方発にもかかわらず全国で最も実績のある「空き家管理事業」を行っているといわれています。始めるのは簡単なこのビジネス。実は、案件を増やす場面で苦労することが多く、9割の空き家管理事業者がもつ案件数は、「10件以下」ともいわれます。

今回は、一般の方にどうやって周知してもらうか？ 開店休業・看板倒れにならないためのヒントを説明しましょう。

空き家管理＝検診ビジネス

まず、「空き家は収益を生まない」ことに注目しましょう。一般の収益不動産の管理なら、賃料収入の一部を管理費として支払えばよく、収入がある限り、ビジネスは成立します。しかし、空き家＝収益ゼロ、管理費用はそのまま所有者の「持ち出し」になります。修繕費も同様。例えるなら、病院に行ってお金を払い、痛い思いをして検査した挙げ句、病気が見つかるのとさらに治療に苦痛を強いられた上にお金もかかるのと同じ理屈です。不具合を発見しマイナスの効用を改善するビジネスでは、「無視する、放置する」ことが、一見合理性があります。たとえ、気づいたときにはかえって費用がかかったり、手遅れになったりするとわかっていても、当面は「なかったことにする」放置プレイで何も困らないのです。

失敗の例

そんなビジネス構造で、失敗するプロモーションは次の2つです。

- ①悪影響をことさら強調する広告
- ②わざわざ費用をかける広告

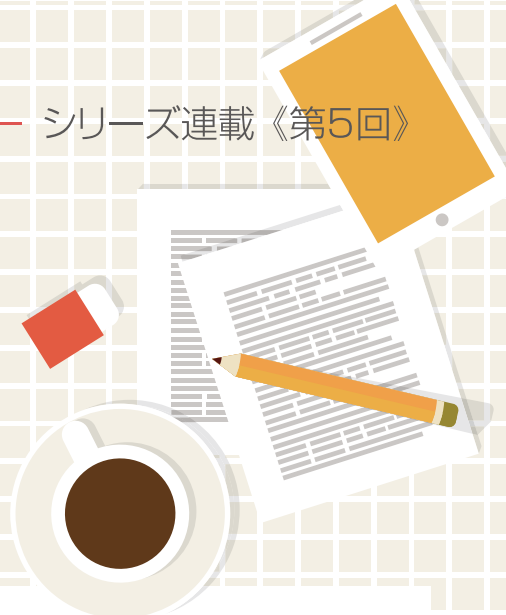
①は、放置すると固定資産税が6倍になる、近隣の迷惑になる、行政代執行の対象になる、そんなマイナス面を強調するものです。これは事実かもしれませんが、見るほうは心地よいとは思いませんし、見たくない広告に効果はありません。病院の待合室などにあるチラシに置き換えて考えても、末期の解剖写真を大きく写し、死亡例を強調して検診を促すチラシは、昨今見当たりません。

②は、新聞雑誌をはじめとした有料広告です。これが、全くと言っていいほど効果がありません。私も全国で空き家管理のセミナー講師を依頼されたときなど、同業の方と情報交換しますが、広告は、数十万円の費用で5万件に告知、反応が1件、成約はゼロ。その程度です。費用対効果はありません。月〇千円のサービスに、広告費用をかけて宣伝しても、見た方は「何か裏があるに違いない」と勘ぐるでしょう。問い合わせたら最後、「空き家のありとあらゆる不具合を探されて、『放置すると大変ですよ』と脅されて、あれこれ費用を請求されて、広告代を回収するに違いない」と考えるかもしれません。

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、『空き家管理ビジネスがわかる本』（同文館出版）、『不動産のしくみが分かる本』（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。



無料のメディアを組み合わせる

一方、空き家は増え、困っている人もたくさんいます。困っている人は本当に困っています。しかし広告を出しても怪しむだけで来てくれません。その人たちにどうしたら知ってもらい選んでもらえるか、私たちの活動の経験ではこれが答えです。

ホームページ + 旧来メディアの組み合わせ

当方への問い合わせの8割は「ホームページを見て電話してきた方」です。だから、ホームページは重要です。しかし、それだけではダメです。書いてあることが本当かどうかわかりません。一つの情報源だけでは人は動かないのです。それを打ち破るのが、テレビ、雑誌など旧来のメディア取材です。報道取材に費用はかかりません。報道デスクのフィルターも通っています。



▲空き家の活用についての地元テレビの取材風景

それを見た人が、覚えている断片的な情報からネットで検索するのです。ホームページに書いて

あることを隅から隅まで読んで、「商売っ気が前面に出ていないか？ちゃんと活動しているか？

記事と矛盾はないか？」と納得するまで考えて、そこでやっと電話します。メールではありません。電話です。まだ信用していないからです。そして、電話に出てきた人にいろいろ質問して、その受け答えから安心してようやく空き家の管理について依頼を前提に相談する、そんな順番となっています。

最近流行のSNS利用は無意味、またSEO(*)のやり過ぎは反対に怪まれるでしょう。ページビュー数は関係ありません。当方の空き家管理の顧客は、80代と60代が多く、ネット検索はできても、メールは全く使えないか、基本操作だけやっと使える人がほとんどです。

まとめると、空き家管理ビジネスのプロモーションの王道は、ホームページを用意して、旧来メディアで取材されること。空き家が社会問題として注目される今、取材もされやすい傾向にあるのです。

以上のことから導かれる結論があります。空き家管理ビジネスは「地域密着型」でなければなりません。旧来のメディアが取り上げられるとすれば、それは地元のテレビニュース、地元新聞の生活欄が想定されます。そして、地域には、その地方の気候、風土、そして自然環境に適合した家の構造や形、さらに、それから培われる思考様式があります。依頼者に寄り添って悩みを共有し、的確な対応をするためには、同じ空気感を共有することも必要なのです。

次回、最終回では、空き家から始まる多様な収益化手法について説明したいと思います。

* 検索エンジンで上位になるようにおびたしい数のページ数を用意してサイトの文章を構成すること。たとえば「空き家管理」で検索すると上位に来るようにするなど。

01

第4回理事会が開催されました

去る平成28年11月25日(金)東京都内の会場において、本会第4回理事会を開催いたしました。

同理事会では「平成28年度上半期事業経過報告及び収支報告について」「平成28年度新規支部の設置に関する件」等の議題につきまして、すべて承認されましたことをご報告いたします。

また理事会終了後、理事・監事研修会を開催し、佐々木会長より「賃貸管理の重要性と中小業者の生き残り策」について本会の事業とあわせて説明を行い、各都道府県における入会促進と事業周知について、各理事に対しご協力のお願いをいたしました。



▲理事会にて挨拶する佐々木会長

02

平成28年度会員研修会が開催されました

平成28年10月11日(火)～11月14日(月)の期間内で全国47都道府県の各会場にて本会の会員研修会が開催されました。今年度は「賃貸管理業と相続～相続と民事信託の基礎知識～」 「家賃滞納問題への対応」をテーマとし、合計で約2,100名の会員様にお申込みをいただき、盛会のうちに無事終了することができました(去年は約1,750名)。

日々のお忙しい業務のなか、会員の皆様には多数のご参加をいただきまして、また宅建協会職員の方々には運営に携わっていただきまして、誠にありがとうございました。

質問・回答の掲載

各会場で参加者の皆様からいただいた質問内容を取りまとめ、本会のホームページ上に掲載しております。下記手順で掲載内容の確認ができますので、ご参照ください。

- ①全宅管理ホームページ(<http://www.chinkan.jp/>)の右上にある会員ログインをクリック
- ②御社専用のID(会員番号)およびパスワードを入力
- ③会員専用コンテンツページ内の中段にある「平成28年度会員研修会Q&A」をクリック



▲会員研修会の様子



▲家賃滞納問題について講演する佐藤貴美弁護士



▲各会場では講演内容をビデオで上映

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。

全宅管理福岡県支部では、去る12月9日（金）、賃貸管理に係るグループディスカッションを開催しました。前段では、全宅管理業務企画委員の三好孝一氏より全宅管理の会員向けサービスなど、事業内容の説明を行い、後段では、「みんなで学ぶ！考える！」をテーマとし、各グループに分かれて、賃貸管理業務でよくある身近な問題などについてディスカッションし、各グループから出された意見や対応策について、法律的な見解や実務に即したアドバイスを福岡県宅建協会顧問弁護士および三好氏が行いました。

いずれも現場レベルでの活発なグループディスカッションが行われ、盛況のうちに散会となりました。



▲全宅管理の事業説明を行う三好氏



▲福岡県支部のグループディスカッションの様子

その他 各支部研修活動報告

全宅管理各支部においては、会員を対象として賃貸不動産管理に関する各種テーマによる研修会が行われました。

各支部	日 程	主な研修内容
栃 木	11月18日（金）	<ul style="list-style-type: none"> ・管理業登録制度と民法改正で変わる賃貸管理業 ・競争優位に立つ管理業実践講座と管理受託で儲かる実務編 講師：アークシステムテクノロジーズ（株） 代表取締役 定村 吉高氏
埼 玉	11月18日（金）	<ul style="list-style-type: none"> ・全宅管理業務支援システム導入のメリットと管理業務への活用 講師：プロパティデータバンク（株） ・民法（債権）改正のポイントと賃貸不動産管理業に与える影響 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美氏 ・築20年以上の賃貸物件を優良資産に変える秘策 講師：（株）市萬 代表取締役 西島 昭氏
愛 知	12月2日（金）	<ul style="list-style-type: none"> ・全宅管理事業説明 入会メリット 説明者：全宅管理理事 梅田 武久氏 ・相続税対策で建てたアパート・マンションはこうやって破綻する～破綻を回避する3つの方法 講師：一般社団法人リアライズ 荻谷 信之氏 ・賃貸不動産業界の動向について 講師：全国賃貸住宅新聞社
宮 城	12月8日（木）	<ul style="list-style-type: none"> ・競争優位に立つ管理業実践講座～予算管理編/営業推進編～ 講師：アークシステムテクノロジーズ（株） 代表取締役 定村 吉高氏 ・実践！タブレット型パソコンによる原状回復査定！ 講師：（株）リアルプロ・ホールディングス 代表取締役 遠藤 雅志氏

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、業務の円滑化につながる内容となりました。



全宅管理業務支援システム(クラウド型)

システム体験 セミナー開催!



東京会場:平成 29 年 1 月 26 日(木) 富士ソフトアキバプラザ
東京都千代田区神田練堀町 3

大阪会場:平成 29 年 2 月 10 日(金) 大阪府宅建会館
大阪市中央区船越町 2-2-1

横浜会場:平成 29 年 2 月 17 日(金) 神奈川県不動産会館
横浜市中区住吉町 6-76-3

時間:13:30 ~16:00 (予定)

システム担当者が詳しく説明いたします。参加無料

クラウド型賃貸管理システムを検討するにあたって、担当者にいろいろ聞きたい
実際にシステムを体験したいという方、是非御参加下さい。

体験コーナーを
設置します。
是非システムを
来て・見て
体験してください



募集人数

各会場 100 名 (定員に達した
場合申込を終了いたします)

募集対象

全宅管理会員
宅建協会会員

講習内容

- システムのプロモーション(システムで何が出来るのかを説明)
- システムの各プランの機能概要の説明
- システムの体験コーナーを設置して、来場者にシステムを体験実施

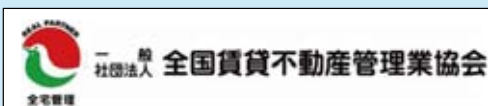
応募方法

事前申込制にしております。詳細につきましては全宅管理事務局までご連絡ください。

その他

全宅管理会員ではない宅建協会の所属会員の方でも参加可能です。
全宅管理入会をご検討されている方は奮ってご参加ください。

※全宅管理業務支援システムは全宅管理会員でないとお申込できません。



東京都千代田区岩本町 2-6-3 全宅連会館 5 階

TEL 03-3865-7031 FAX 03-5821-7330