

CONTENTS

- 賃貸管理PICK UP NEWS 02
- 《特集》
全国の会員が抱えている、“全宅管理会員の今”..... 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.19 2017.Spring

Vol.19 ▶ 特集

入居者トラブル・空室対策… 全国の会員が抱えている、 “全宅管理会員の今”



「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律の一部を改正する法律案」を閣議決定

民間の空き家・空き室を活用して、高齢者、低額所得者、子育て世帯等の住宅確保要配慮者*の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度を創設するなど、住宅セーフティネット機能を強化するための「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律の一部を改正する法律案」が2月3日に閣議決定されました。

※高齢者、低額所得者、子育て世帯、障害者、被災者等の住宅の確保に特に配慮を要する者

単身高齢者などの住宅確保要配慮者の増加が見込まれる一方、住宅ストックの状況については空き家が多く存在し、引き続き増加が見込まれていることから、安心して暮らせる住宅の確保を可能とする空き家等を活用した住宅セーフティネット機能の強化を図る目的です。

改正法案は以下のとおりです。

- (1) 地方公共団体による住宅確保要配慮者向け賃貸住宅の供給促進計画の策定
- (2) 住宅確保要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅の登録制度を創設
- (3) 住宅確保要配慮者の入居の円滑化

空き家等を住宅確保要配慮者の入居を拒まない賃貸住宅として賃貸人が都道府県等に登録し、一定の要件を満たすと、専ら住宅確保要配慮者のために用いられる登録住宅について、改修費や地域の実情に応じて要配慮者の家賃債務保証料、家賃低廉化の補助を国・地方公共団体が行う。

また、居住支援協議会の活動の中核となる居住支援法人(NPO等)を都道府県が指定。登録住宅の情報提供、入居相談などを行うほか、家賃債務保証を実施する。さらに、生活保護受給者の住宅扶助費等の代理納付*を推進する措置を講じる。

※本来、生活保護受給者が賃貸人に支払うべき家賃等を、保護の実施機関が賃貸人に直接支払うこと
詳細につきましては、国土交通省HPにてご確認ください。

【国土交通省ホームページURL】

http://www.mlit.go.jp/report/press/house07_hh_000165.html

※本案は平成29年4月3日現在、国会にて審議中です。

賃貸不動産経営管理士の国家資格化実務検討会に 本会佐々木会長が委員として出席

全宅連をはじめ業界3団体で構成する賃貸不動産経営管理士協議会が実施する「賃貸不動産経営管理士」について、昨今の賃貸管理に係るニーズに伴い、賃貸管理業の資質向上を目指すことを目的に、資格制度の国家資格化についての検討を行う「賃貸不動産経営管理士の国家資格化実務検討会」の第1回目が3月6日に開催され、本会から佐々木会長が委員として出席し、賃貸管理の適正化に伴う賃貸不動産経営管理士の役割等に意見を具申しました。

具体的には、賃貸不動産経営管理士の国家資格化を議論するうえで、賃貸管理業の定義の明確化や管理業者及び貸主、借主等の役割の明確化及び管理士資格自体の役割の明確化等を議論し、業界として標準化することにより、将来的に制度化することの重要性について意見を具申しました。

本検討会は今後数回開催され、本年7月ごろ中間とりまとめが行われる予定です。

入居者トラブル

空室対策…

全国の会員が抱えている、 “全宅管理会員の今”

2016年12月、全国の全会員^(※)にご協力いただき、
「全宅管理会員業務の現状に関するアンケート」を行いました。

現在の状況から今抱えている困ったことまで、
さまざまな実像が浮かび上がってきました。

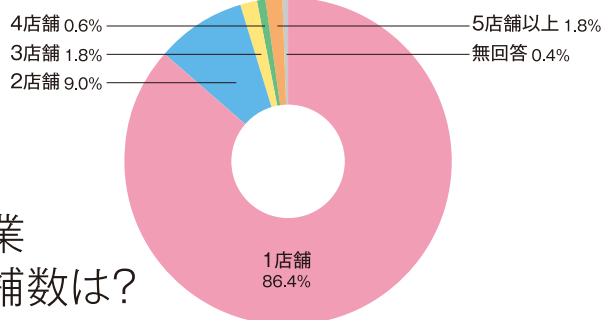
(※)回答数817社

◆基礎データ編

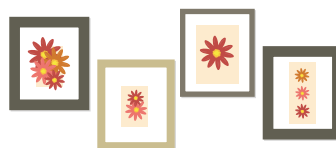
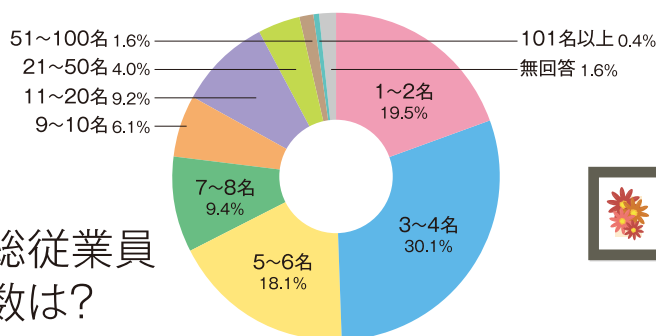
会員の規模や管理状態等についてご回答いただきました。



Q1 営業 店舗数は?

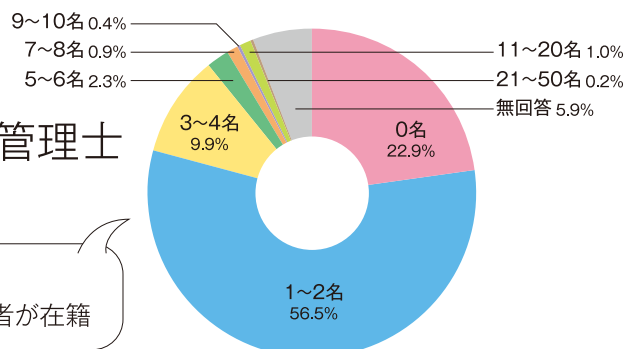


Q2 総従業員 数は?

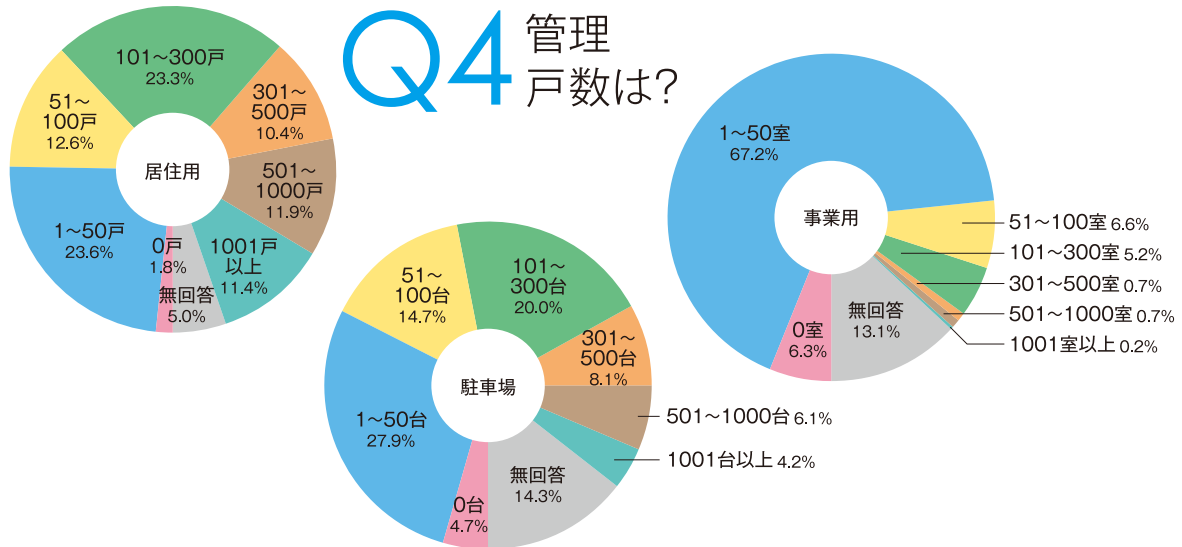


Q3 うち 賃貸不動産経営管理士 資格者数は?

およそ半数以上が社内に
賃貸不動産経営管理士資格者が在籍

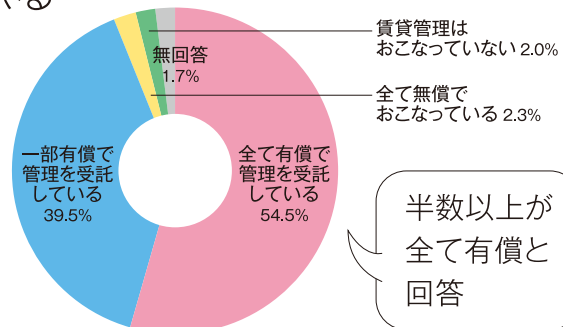


Q4 管理戸数は？



Q5 貴社の賃貸管理に係る取引形態は？

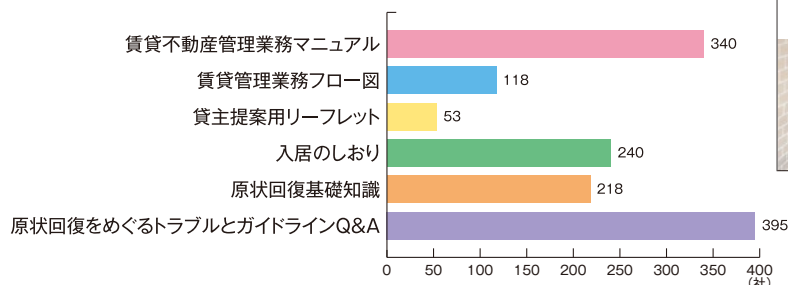
賃貸管理に係る取引形態について質問したところ、「全て有償で管理を受託している」との回答が約54%、「一部有償で管理を受託している」が約39%でした。賃貸不動産に係る適正な管理を行う上で、有償管理の重要性が認識されていることがうかがえます。



◆全宅管理の会員サービス編

本会の会員サービスについてご回答いただきました。

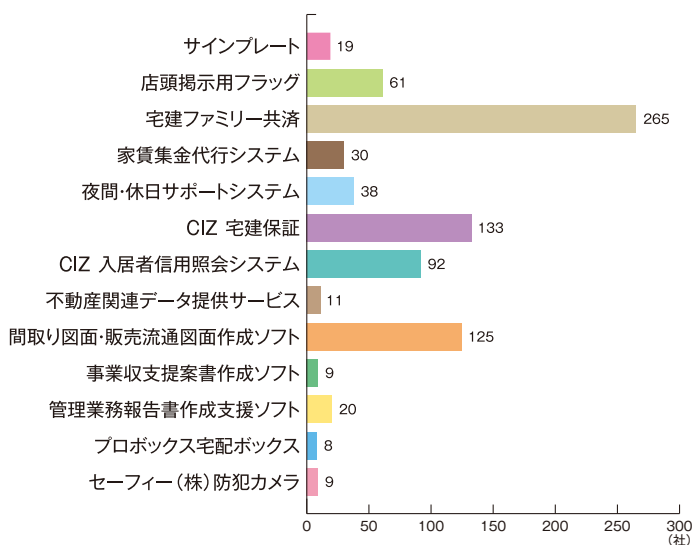
Q6 書籍は何を購入・利用しているのか？



何の書籍を購入・利用しているかの回答について一番多かったのは「原状回復をめぐるトラブルとガイドラインQ&A」、ついで「賃貸不動産管理業務マニュアル」でした。賃貸借契約における原状回復の問題は

取引を行う全ての方に関係していることから、原状回復に関するガイドライン等の重要性についての関心が高いことがうかがえます。

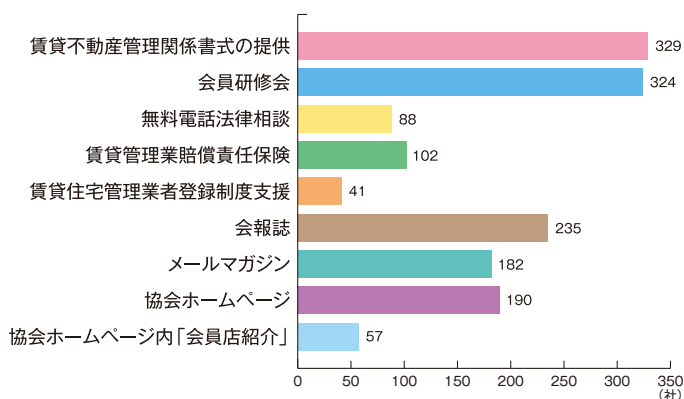
Q7 提携企業商品・サービス関係は？



提携企業商品・サービス関係で何を利用されているかを複数回答で質問したところ、一番回答が多いのは「宅建ファミリー共済」で次いで「CIZ宅建保証」でした。いずれも賃貸借契約に関連した賃借人向けの保険及び保証商品であり、契約に付随した商品の利用が多いということがうかがえます。



Q8 会員サポート・情報提供関係は？



会員サポート・情報提供関係で何を利用されているかの質問について、一番多い回答は「賃貸不動産管理関係書式の提供」であり、次いで「会員研修会」でした。書式の提供について、全宅管理では賃貸管理の実務に関連した書式を250種類以上用意しており、いずれもHPよりダウンロードできることから会員の利用が多いことがうかがえます。また会員研修会は昨年全国47都道府県で実施をし、過去最高の受講者数であったことから回答が多かったものと思われます。

会員研修会



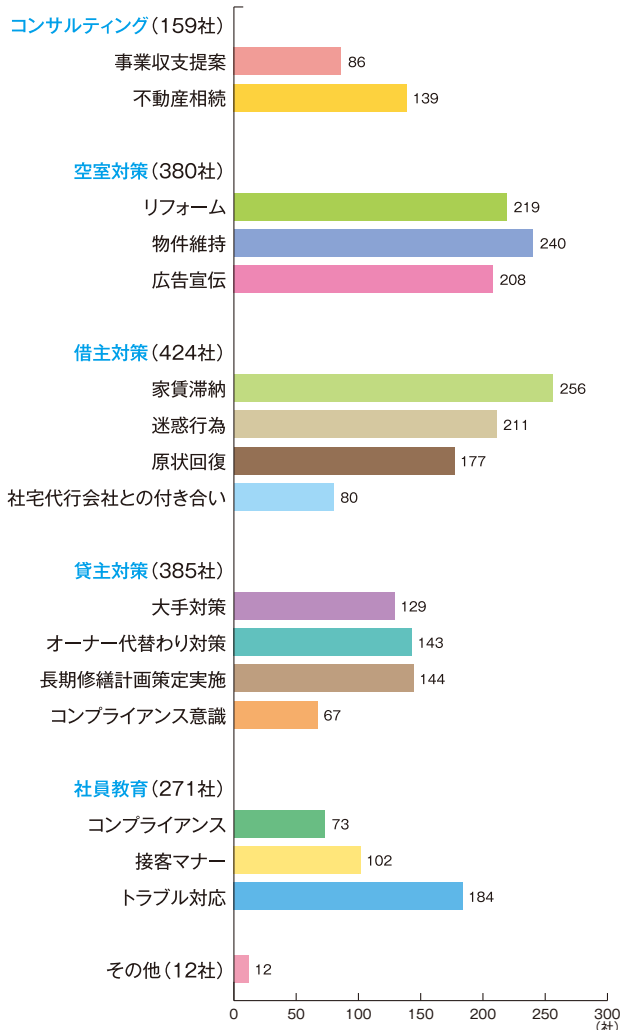
Q 会員は今、 何に困っている のか？

一番回答が多いのは、「借主対策」。特に家賃滞納に関する回答が一番多く、次いで賃借人の迷惑行為に関する回答が多くありました。

また、昨今の賃貸物件に係る空室率の増加に伴う空室対策に関連した回答も多く、物件の維持リフォーム、広告宣伝等の回答が多くありました。

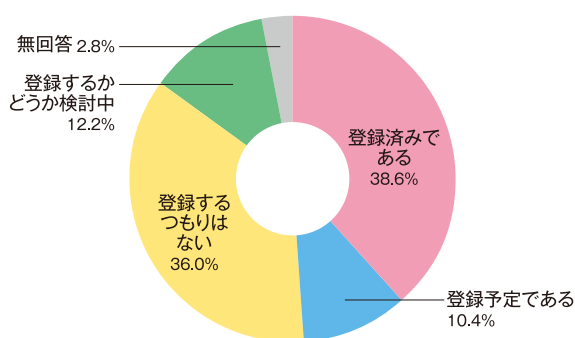
Q 全宅管理に 実施してほしい 事業は？ ※自由記述

会員サポート・情報提供関係の意見が最も多く、管理業賠償保険の充実や、会員による成功事例の発表、近隣トラブル対策についての講習会を望む意見がありました。また、その他では優良なリフォーム業者の紹介、空室対策に向けた情報交換会等を望む意見などがありました。



Q9 国土交通省が実施する 賃貸住宅管理業登録制度には 登録しているか？

平成23年より国土交通省が実施する「賃貸住宅管理業者登録制度」について会員が登録しているかについて質問したところ、約38%が「登録済みである」、約10%が「登録予定である」という回答でした。この制度は昨年一部登録規程が見直されたことに伴い、あらためて制度の重要性が認識されているところでありますが、今回のアンケートでも約12%の会員が「登録するかどうか検討中」と回答しており制度の関心の高さがうかがえます。



ご存知ですか。“全宅管理の今” 会員向けサービスを続々と拡充しています。

全宅管理会員向け サービスを全宅管理HPから 確認できます

全宅管理HP

(<http://www.chinkan.jp/service/>)

全宅管理会員の皆様には、賃貸不動産管理に係る様々なサポート事業等を提供しています。

賃貸管理業務に即した各種業務支援・ツールの頒布等提供しておりますので、是非ご確認ください。



サポート事業全般をまとめた冊子 「よくわかる全宅管理」改訂版を策定

全宅管理のサポート事業全般をまとめた「よくわかる全宅管理」改訂版を昨年12月に策定しました。

本会の策定する賃貸管理業務フローにあわせて、各業務別にサポート事業を紹介しています(本会会員の皆様には、前回数報誌送付の際に同封)。最新のサポート事業をまとめておりますので、今一度ご確認ください。全宅管理がご用意するサポート事業をフル活用して管理実務にお役立てください。

※全宅管理HPからも確認できます。
(http://www.chinkan.jp/about/pdf/serviceguide_of_zentaku.pdf)



◆ アンケートの結果を受けて ◆

アンケートにご協力いただき、ありがとうございました。

地域に密着している不動産業者の悩みは、実は地域が抱えている悩み。ひいては、日本全体で起きている問題の縮図とも言えるのではないのでしょうか。全宅管理は、今回いただいた会員の皆様の悩みや問題を解消すべく、できることから対策を講じ、順次実行していきたいと考えております。本誌においても、現状に即した内容をお伝えしていきます。引き続き、ご意見等をいただきますようお願い申し上げます。

伸びる人材育成、増える経営戦略

新築プレミアム神話の崩壊。
相場より強気な物件をどう成立させるか

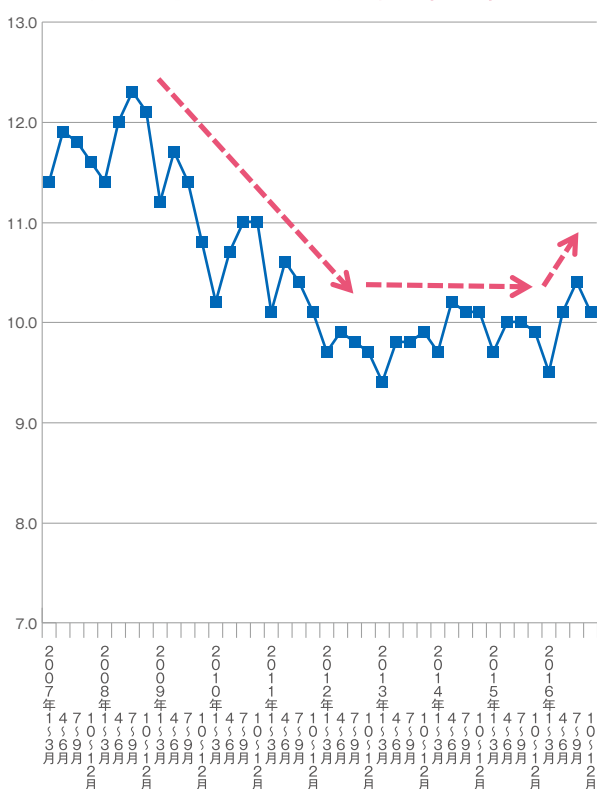
前号では「賃料ダウンを食い止める」ための不動産会社の役割について論じました。一方、これまで「高くても決まる」と言われてきた「新築」が、市場相場との差が拡がり、「新築なのに決まらない」という現象が起こっています。この環境変化に対応できる人材育成が求められています。

「新築がなかなか決まらない」

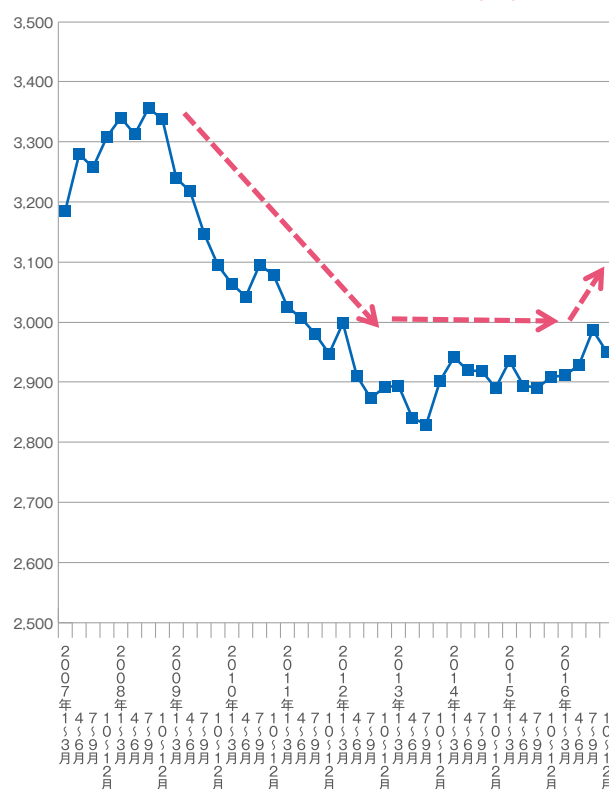
全国各地で講演をしていますと、「新築が決まらない」という声を耳にします。入居希望者にと

って新築はとても人気が高く、これまでは「建てれば満室」が普通でした。ところがなかなか決まらず「家賃が高すぎる」という声を仲介会社から聞きます。なにが起こっているのでしょうか。

図表1：東京23区平均賃料推移(万円)



図表2：東京23区平均賃料・㎡単価(円)





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。大学生の採用サイトであるリクルートナビを開発後、住宅情報タウンズ・住宅情報マンションズ編集長を歴任。現スーモも含めた商品・事業開発責任者に従事。2008年より賃貸営業部長となり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」。全国賃貸新聞連載中。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/>

平均賃料の変動

図表1・2は、レインズの東京23区のマンションの平均賃料の推移と㎡単価賃料の推移です。これまでダウントレンドであった数値が少し上がっています。

実は、中古物件の賃料は決して上がっていません。ご存知のように、人口が減少しているにもかかわらず、物件供給は続いており、国土交通省の2016年の住宅着工統計によると、前年比10.5%増の41万8,543戸の賃貸物件が供給されています。

需給バランスが崩れ、空室が増えているため、中古賃貸の家賃は上げられる状況にあります。前号論じたように総務省統計局の資料を見ても、賃料は下がっています。

レインズ登録のデータを押し上げているのは、「新築」です。ローデータでは23区1LDK～2DKでは平成25年9月⇒平成28年3月の2年で下限賃料91,491円⇒91,234円(－1.3%)、上限賃料は120,314円⇒124,177円(+3.2%)(2016不動産業統計集／不動産流通推進センター)となっています。上限の賃料設定をしているのは新築であり、例年より高い賃料設定をしていることがうかがえます。

土地価格の上昇・建築資材の高騰・建築人件費の上昇で新築の価格は上がっています。投資が上昇する一方で、今の賃料相場では、期待している利回りにならないため、強気な賃料設定がされているのです。

「新築」だから「なんなのか」

中古の賃料相場が下がっていくなか、新築の賃料相場が上がっている。こうなると、「新築だから高いのはわかるけど、高すぎる」という素直な消費者心理が働きます。仲介としては「ですよ。では築浅のこちらはいかがですか?」と安い物件を提案しやすくなります。新築でなくとも、バス・トイレも別、エアコンも温水洗浄便座も付いている。となれば、さほど不便を感じない。新築であること以外に差がないのです。

資産価値を落とさないための努力

すなわち「新築」というだけでなく「高いなりにさすがにいい」という付加価値が必要です。

例えばスーモで検索すると、23区の新築賃貸14万8,342件のうち、インターネット無料は3万4,581件、ウォークインクローゼットありは2万8,943件、防犯カメラ付きは4万7,489件、ペット相談可は3万6,451件(2017年2月26日データ)。個性や魅力を各社付けています。

翌年には「新築」ではなくなってしまうからこそ、「こんな素敵な機能が付いていますよ」とアピールできることが必要となっています。今こそ、築浅物件にこうした設備の追加提案をオーナーにできる人材育成が、より必要となっているのです。

法律相談

騒音と 受忍限度

Q. ある入居者から、隣の部屋の生活音がうるさいとの苦情があった。管理業者としてどのように対応すべきでしょうか。

A. 騒音の問題など、入居者間の生活ルール等につまづく紛争においては、いわば「お互いさま」の関係にあり、一定の限度(受忍すべき限度)を超えた場合にはじめて不法行為が成立するという「受忍限度論」により法的責任の有無が判断されます。そして、音などのとらえ方には個人差があり、ある人にとっては耐えられないものであっても、ほかの人であれば特に問題ないというケースも稀ではありません。「受忍」の程度は、特定の個人ではなく、通常の一般人を同一条件に置いたときにどう感じるかを基準として判断されます。

したがって、管理業者として他の入居者がどう感じているかなどの確認作業を行うことが大切でしょう。また、苦情を言ってきた借主に対しては、当事者間で直接やり取りすることは危険を伴ったりトラブルが拡大しかねないことから、第三者が間に入って対応することを基本とし、まずは騒音の状況や発生の時間帯などにつき記録を取るなどして証拠を確保するよう助言します。

そして、調査等の結果、騒音の状況が受忍限度を超えていると判断できる場合には、契約で禁止されている近隣迷惑行為(これは借主としての善管注意義務違反ともなります)をしないよう注意します。また、原因が物件や設備の問題であり、設備等の改善によって騒音が解消する場合には、貸主と協議のうえ、必要な工事を実施することで解決を図ることも検討します。

ワンポイントアドバイス上級編～賃貸借契約の解除の可否及び管理業者の責任

裁判例では、騒音や隣室への嫌がらせ行為により隣室の借主が退去をし、その後の入居希望者に対しても同様の嫌がらせを繰り返した借主に対し、契約の解除を認めたケースがあります。騒音等の状況や他の入居者の動向等につき十分に情報収集をし、借主の義務違反の程度や、空室の発生等による貸主の賃貸経営への支障等によって信頼関係も破たんしていると考えられる場合には、契約を解除することも選択肢となるでしょう。

ただしそこまでの状況に至っていないときは、賃貸借契約上の対応をすることは困難であり、最終的には、いずれか一方に代替物件を紹介して転居してもらうなどによってしか抜本的な解決は図れません。それも拒否された場合には、法的対応としても打つ手がなくなるのが現状です。

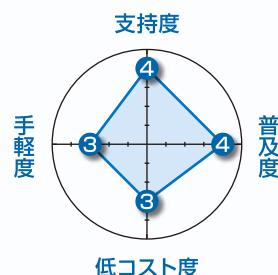
これに対しては、「管理業者が対応するのが当たり前」などとして双方の借主からの要求がエスカレートしていくことも稀ではありません。このような場合には、弁護士などの専門家から双方に対し、貸主や管理業者としてなうことの限界と、実際の解決方法(調停等)につき通知してもらうことなどを検討することになります。

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。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

2011年に起きた東日本大震災を機に、急激に普及したLED照明。普及に伴い価格も下がり、現在は省エネ性能も向上し、新築・リニューアル共にLED照明の導入がほとんどのようです。「LEDシーリングライト」が平成28年度省エネ大賞を受賞した、アイリスオーヤマ(株)広報室の村越さんに、人気の商品や費用、導入する際の注意点などを伺いました。



◆大幅な電気代の削減&管理がラク。初期費用を抑えるプランも◆

LED照明のメリットは2つあります。1つは、消費電力の大幅な削減です。設置されている照明などの条件により変わりますが、例えば、50戸のマンションの共用部の消費電力は約77%削減＝年間の電気代に換算すると約32万9,000円の削減^{※1}になります。2つめは、保守管理が従来の光源に比べ格段に楽なことです。約4万時間の高寿命のため、一般的に8～10年は交換不要です^{※2}。初期費用がかかっても、約4年で従来の光源とほぼ同額になり、採算がとれます。さらに、LED照明をレンタルして初期費用を抑えられるプランもあります。^{※3}



小型シーリングライト設置例

◆賃貸住宅に人気のタイプ◆

賃貸住宅に人気なのは、工事不要^{※4}で手軽に交換できる「小型シーリングライト」(1台/4,800円～)です。小型なので、室内の廊下や玄関、洗面所、トイレで使われています。また、「人感センサー付き小型シーリングライト」(1台/7,200円～)は、玄関にだけ導入するケースが多いです。節電はもちろん、防犯にもなるので、他の物件と差別化できるのが理由のようです。



共用部の廊下で多く導入されているのが「直管LEDランプ」(1本/8,500円～)で、設置には、既設の光源の変圧器を外す工事が必要です(例:50本交換の場合、2日間で工事代約15万円)。

◆導入する際に、気をつけたいこと◆

現在設置されている照明器具をきちんと確認することが大切です。取付器具がなければ工事が必要です。また、現在より小さいサイズのLED照明を付けてしまうと、既設の照明器具があった天井との境目の汚れが目立ってしまうため、同サイズもしくはワンサイズ大きいLED照明を選ぶようにしてください。

天井からの出し方	20mm以上24mm未満	10mm以上14mm未満
形状	 角型引掛シーリング  丸型引掛シーリング  フル引掛ローゼット  丸型フル引掛シーリング	 埋込引掛ローゼット  埋込ローゼット (耳付き)  埋込ローゼット (耳なし)

ローゼットの種類



直管LEDランプ

※1/[年間電気代試算条件] 1日12時間、年間365日点灯した場合で試算。電気料金目安単価:21円/kwh(税込)で算出。建物や既に設置されている照明の種類にもよる。※2/1日12時間365日点灯した場合の試算。寿命は光源が発する光の量が70%まで低下(少し文字が読みにくくなるレベル)するまでの時間。※3/レンタルプランの利用には、審査が必要になります。※4/ローゼット(取付器具)がないものは工事が必要です。

空き家管理ビジネスの始め方

空き家管理ビジネスから
広がるビジネスチャンス

これまで述べたように、空き家管理ビジネスは、許認可不要、資格不要、投資不要、思い立ったその日に始められるビジネスで、不動産業、建築業、建物管理業の副業として、顧客の困り込みにつながるメリットがあります。今回はそのしくみと例をご紹介します。

空き家増加時代を見据えた「空き家管理ビジネスの始め方」の連載も、好評のうちに最終回となりました。最終回は、空き家管理から始まって、実際どのようなビジネスにつながるのかで説明します。

空き家管理の ビジネスチャンスはどこに？

さっそく図1を見てみましょう。これは、連載第1回で説明した空き家の発生メカニズムに、空き家管理業者の活動を対比したものです。これにキャッシュポイント(＝利益の源泉)となる業務を書き足したのが図2です。この図をみれば、1件の空き

家から、多くの仕事、ビジネスチャンスが生まれていることがわかります。

順を追って簡単に説明しましょう。実は、ビジネスチャンスは空き家になる前、つまり、「高齢者の一人暮らし」の段階から既にあるのです。高齢者は年齢とともに日常の生活でできないことが増えていきます。昔はできたのに、今はできなくなる…食器の片付けも、ゴミ出しも、庭の草刈りも、できなくなればストレスになります。片付けが面倒だから食事そのものをあきらめたり、手入れができずじまいの庭を見たくないのカーテンを閉め、暗い部屋で一日中過ごしたり、玄関にゴミがたまるのを見るのが嫌で外出をあきらめるようになると、ストレスが健康にまで影響し、入院・死亡→空き家の発生となるのです。

図1

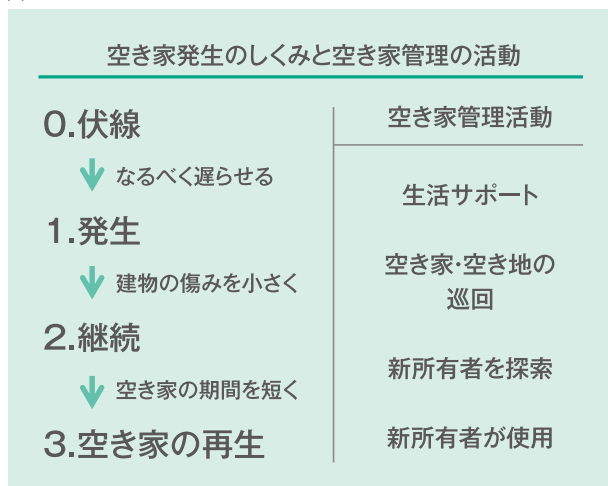
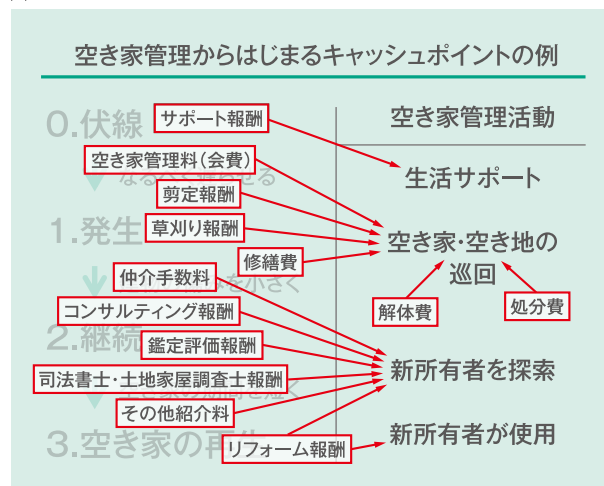


図2



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。近刊に『闘う! 空き家術』（週刊住宅新聞社）がある。



そんな時、片付けを手伝ってあげたらどうでしょう？ 洗い物、ゴミ出し、草刈り、どれも我々には簡単なことです。一方、お年寄りにとっては日々それまでのストレスの原因が消失することにもなりますから、我々にとってはたいしたことをしていないのにもかかわらず、拝まれるほどに感謝されます。そこに、「お手伝い」「生活サポート」というキャッシュポイントがあるのですが、それ以上に感謝はいつまでもお年寄りの記憶に残り、以後、何かあれば真っ先に連絡をしてくれて、別の業務というキャッシュポイントにつながるのです。

次に、空き家になれば維持費がかかります。維持費は年間ざっと35万円ほど。空き家は、なにかと費用がかかります。草刈りや修繕を定常的に依頼されれば、これもキャッシュポイントです。そして、経験上およそ3年空き家にして、維持費の合計が100万円を超えるようになると、空き家の所有者は「使いもしないのに維持費だけかさむのは何かおかしい」と疑問に思い始めます。そんななか、強風や大雨や台風や地震があって、偶発的に多額の修理費がかかることがきっかけで、こう思うのです。「持っても仕方がない。売却しよう!」

すると不動産仲介業務の発生です。うまく買主を探索すれば仲介報酬が得られるでしょう。しかしそこでビジネスチャンスは終わりません。

空き家が売れても キャッシュポイントは続く

空き家が空き家でなくなった瞬間に、空き家管理ビジネスは終わり……そんなことはありません。空き家とは、第2回でドラえもんを例に説明したように、現在の新築の水準からかけ離れた古くて狭くて寒くて暑くて段差の多い「使いにくい家」なの



▲自分でリフォームする人達

です。一方、空き家を買う人は、一風変わっていて、昭和の雰囲気懐かしみ、上記の写真のようになぜか自分でリフォームする人が多い傾向にあります。しかしDIYでは不可能な水回り、屋根・外壁、電気関係は依頼せざるを得ません。そして、このリフォームこそが空き家管理ビジネスで最も市場が大きいとされています。月々数千円のビジネスが、数百万円のビジネスに変わる瞬間です。以前の持ち主からは感謝され、不動産仲介を通じて新しい所有者とも一定の関係ができ、それまで空き家を通じて顧客の囲い込みに成功していることから、自然とその後依頼が続き、キャッシュポイントは途切れないのです。

連載もここで終わりです。書店に行っても空き家に関する書籍が増えてきました。筆者もいくつか著作を上梓していて、この連載は筆者の経験をまとめた著作も踏まえ、さらに空き家管理ビジネスのエッセンスとして書いてきました。末筆ながら、会員の皆様のビジネスに役立つことを願っています。

01

第5回理事会が開催されました

去る平成29年3月22日(水)、東京都内の会場にて本会の第5回理事会を開催いたしました。

同理事会では、「都道府県宅建協会新規入会会員応援プロジェクトの実施に関する件」や「平成29年度事業計画案及び収支予算案に関する件」などの議案について審議が行われ、議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、理事会終了後、理事・監事研修会を開催し、相続支援ワーキングにて検討している具体的な相続支援ツールの構築に向け、柴原一税理士による「全宅管理会員が実践すべき相続対策とは」をテーマとした研修を行いました。

今後も賃貸不動産管理業の適正化に向けて、各都道府県宅地建物取引業協会と連携した様々な事業を行うことで更なる会員サービスの充実を目指してまいります。



▲理事会にて挨拶する佐々木会長



▲理事・監事研修会にて講演をする柴原税理士

02

クラウド型 全宅管理業務支援システム 体験セミナーの実施結果について

本会にて昨年より提供している「クラウド型 全宅管理業務支援システム」について、システム内容を広く理解していただくことを目的に、全宅管理会員及び全宅管理に入会を検討している宅建協会会員を対象とした体験セミナーを、本年1～2月に東京・大阪・横浜の3会場にて実施いたしました。

合計125社137名が参加され、システムの担当者による説明のほか、実際にシステムを体験していただきました。あわせて同日、システムの利用会員を対象とした個別講習会を開催し、操作方法の個別指導を行いました。

実際にシステムに触れて体験した、ご来場者より好評をいただきました。その際、皆様からいただいた様々なご意見を参考にして、今後のシステムの充実を図ってまいります。



▲横須賀業務企画委員長よりシステム概要の説明



▲体験セミナーの様子

各支部研修会の実施について

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、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

全宅管理茨城県支部では、去る3月16日(木)、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ました。各グループから出された意見や対策等について、法律적인見解やアドバイスを、本会顧問弁護士佐藤貴美氏からいただきました。

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、盛況のうち散会となりました。



▲茨城県支部 グループディスカッション

その他 各支部研修活動報告

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

各地の研修会は以下のとおりです。

各支部	日 程	主な研修内容
沖 縄	1月20日(金)	・全宅管理の事業説明について ・空室対策(空家、民泊を含む)とIT重説について 講師:全宅管理 専務理事 岡田 日出則
京 都	1月24日(火)	・賃貸管理の成功事例と体験談 講師:全宅管理 業務企画委員 三好 孝一 ・競争優位に立つ管理業実践講座～予算管理編/営業推進編と儲かる実務編～ 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
神奈川	2月3日(金)	・賃貸管理業とマイナナンバー制度/相談事例から学ぶトラブル対処法 講師:佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美氏 ・現場で使える実務講習(管理業務受託編/予算管理編) 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
広 島	2月6日(月)	・全宅管理の事業説明について ・賃貸管理業務実務について 講師:全宅管理 専務理事 岡田 日出則
山 形	2月14日(火)	・賃貸管理の重要性と全宅管理の事業について 講師:全宅管理 会長 佐々木 正勝
兵 庫	3月3日(金)	・競争優位に立つ管理実践講座(管理受託編/予算管理編) 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
新 潟	3月7日(火)	・空室対策はお金よりアイデアです! 講師:株式会社満室ラボ 代表取締役 傍島 啓介氏
北海道	3月14日(火)	・CIZ北海道保証について 講師:アークシステムテクノロジーズ(株) 東北北海道セクター札幌営業所所長 菊池 光平氏 ・家賃滞納対応(実践編)～解除・明渡等の手続きと留意点～ 講師:佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美氏
鹿児島	3月17日(金)	・全宅管理業務支援ソフト「収益物件購入サポートP」等について 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。

話題沸騰
クラウド型

賃貸管理ソフトは、買う時代から借りる時代へ!

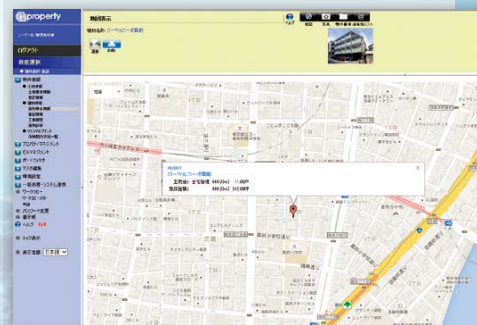
全宅管理
会員限定

全宅管理業務支援システム

本協会初、クラウド型賃貸管理ソフトのシステム提供を昨年より開始。月々の一定の利用料で会員の皆様の業務の効率化と適正化を同時に実現。

- 賃貸管理業務を一元管理して効率化したい
- 賃貸管理業を拡大したい
- 賃貸管理にかかる費用をおさえたい

3つのメリット



1 賃貸管理に係る業務の標準化

最新の法改正に対応した協会策定の契約書等と連動しており、建物状況や修繕履歴、家賃収納状況などを一元管理することが出来ます。

2 安全・安心なシステムの提供

データセンターを複数設けることで、災害等発生した場合のリスクを分散し各拠点でバックアップを取る等、データ消失に対する対策にも万全です。

3 低コストの実現

保守、サポート、システム運用の各種費用が利用価格に含まれており、市販のソフトに比べバージョンアップ等のメンテナンス費用が不要です。

業務形態によって選択できる、全宅管理業務支援システム3つのプラン

本システムは契約管理プランを基本として、業務に合わせて追加できるプランを含め3プラン用意。会員の皆様の業務形態に合わせてお選びいただけます。たとえば、契約管理プランと収支管理プラン、契約管理プランとクレーム管理プランの選択も可能です。

1. 契約管理プラン

賃貸借契約内容を管理し、その内容で契約書（重説、賃貸借）を出力します。

- 建物基本情報
- 賃貸契約管理
- 賃貸契約アラート管理
- 契約書フリーフォーマット

月額2,000円
(年額24,000円)

2. 収支管理プラン

契約に基づく請求入金管理、またその実績を確認する収支管理を行います。

- マンスリーレポート
- 予算・収支管理
- 請求入金管理
- 支払管理

月額6,500円
(年額78,000円)

3. クレーム管理プラン

テナントからのクレームや、定期的な工事計画～実施まで記録します。

- 依頼・クレーム管理
- 日常管理
- 工事履歴
- コンストラクションマネジメント

月額2,500円
(年額30,000円)



※上記利用料は1iD管理戸数1000戸、登録建物数150棟までの場合です。

詳しくは全宅管理ホームページ若しくは事務局にお問い合わせください。宅建協会所属全宅管理に入会していない場合は利用申込することはできません。



ハトマークグループ
一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会

TEL:03-3865-7031
<http://www.chinkan.jp/>

全宅管理

検索

契約管理プラン
のみ申込も可能