

ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える
全宅管理

2019

春号

VOL.27

特集

管理会社が 変えられる理由。

連載企画：部屋探しサイト徹底攻略
物件動画の撮り方講座

法律相談：知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
管理契約の解除

パートナーズインタビュー：管理会社&オーナー対談
「笑顔で仕事ができる信頼関係」

「住まう」に、寄りそう。



一般
社団法人

全宅管理

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 2019 Spring VOL.27



INDEX

3p | 不動産関連トピックス

賃貸住宅にもエコ化の波！

「ZEH」支援事業が2019年度も実施される予定

入居者に人気の設備ランキング 2018年度版発表！

国土交通省は2018年8月に実施した

「土地取引状況調査」の結果を発表

10p | What's 全宅管理

全宅管理の会員向けサービスをご紹介します

第1回：動画活用サービス

11p | 法律相談

知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A

「管理契約の解除」

4p | 特集

管理会社が 変えられる理由。

オーナーマインドを踏まえた

これからの管理会社のありかた

12p | パートナーズインタビュー

管理会社&オーナー対談

「笑顔で仕事ができる信頼関係」

8p | 連載企画

〈部屋探しサイト徹底攻略〉

第1回 物件動画の撮り方講座

講師：カメラマン 上山太陽氏

14p | 協会インフォメーション

01 第5回 理事会が開催されました

02 全宅管理 タウンミーティングについて

03 全宅管理 事業説明会について

04 支部 活動報告



資産管理のこれからを考える季刊誌

「全宅管理」は、一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会が発行する会員向けの情報誌です。

今号より誌面をリニューアルいたしました。

これからも魅力的な誌面づくりを目指してまいります。



バックナンバーはホームページよりご覧いただけます。

◀こちらからご確認ください。

※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お問い合わせフォーム、またはお電話にてお問い合わせください。

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。

賃貸住宅にもエコ化の波！「ZEH」支援事業が2019年度も実施される予定

「ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)」通称「ゼッチ」は、「快適な室内環境」と「年間で消費する住宅のエネルギー量が正味で概ねゼロ以下」を同時に実現する住宅。エネルギー基本計画において、「住宅については、2020年までに標準的な新築住宅で、2030年までに新築住宅の平均でZEHの実現を目指す」とする政策目標が設定され

ています。

賃貸住宅でもZEH対応住宅への補助金制度が2018年度より行なわれ、2019年でも継続実施が閣議決定されています。

断熱性能と再生エネルギー設備の基準を満たした賃貸住宅に関しては60万円×戸数の補助が受けられる可能性があります。

入居者に人気の設備ランキング 2018年度版発表！

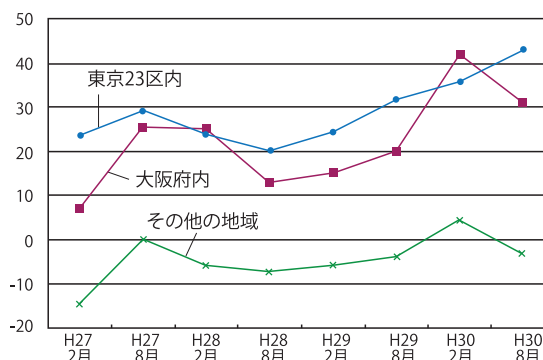
全国賃貸住宅新聞が「入居者に人気の設備ランキング2018年度版」を発表しました。单身向け1位は前年度と変わらずインターネット無料接続。2位は前年度3位の宅配ボックスがランクアップ。3位はエントランスのオートロックが続きます。ファミリー物件の場合は1位はインターネット無料接続。2位に追い炊き機能、3位にエントランスオートロックとなりました。



宅配ボックスは人気の設備として定着

国土交通省は 2018 年 8 月に実施した「土地取引状況調査」の結果を発表

国土交通省は、2018年8月に実施した「土地取引状況調査」の結果を発表。「東京」は7.3ポイントの増加、「大阪」は10.7ポイントの減少、「その他の地域」は7.1ポイント減少しました。また、「1年後の土地取引状況の予想」については、「東京」は0.9ポイントの増加、「大阪」は4.8ポイントの減少、「その他の地域」は6.4ポイント減少しました。



管理会社が 変えられる理由。

オーナー様が管理会社を変える時

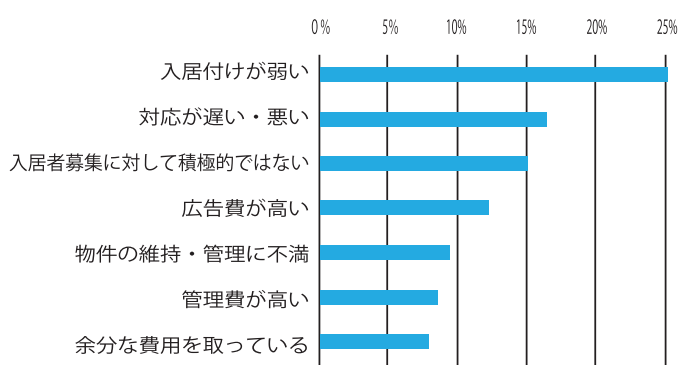
賃貸経営で一番問題となる『空室対策』のプロフェッショナル
株式会社横濱快適住環境研究所 所長

管理会社を変えたいオーナー様はかなり多い

「オーナー様側にも問題があるケースは多い。どこまで管理を頼めばいいのかははっきりしていないオーナー様も少なくありません。任せているのだから、プロなのだからという認識で、管理会社をうまく使いこなせてないケースも多いのです。オーナー様と管理会社の共同作業という認識が足りないのです」。

一般的なデータでもオーナー様の不満がわかる

某部屋探しサイトを運営する企業が、会員のオーナー様にアンケートをとったところ、管理会社に満足していると答えた方が38%であるのに対し、36%の方が不満をもっていることがわかりました。その不満の原因も質問したところ、「入居付けが弱い」、「対応が遅い・悪い」などが上位に入りました。



ケーススタディ：5年で3回管理会社を変えたAさん

東京都世田谷区で店舗と賃貸住宅の複合ビルを経営しているAさんは、5年で3回管理会社を変えた経験をお持ちです。もともとは自主管理を行なっていて、入居者募集のみを不動産会社に委託していたそうですが、年齢的に厳しくなってきたのでほとんどの業務を管理会社に委託されたそうです。

「それまではすべてを自分で管理していたのですが、管理会社に委託してからストレスを感じるようになりました。建物も古いので入居者から設備の修繕依頼も多いのですが、管理会社の対応が遅いと入居者から相談されました。地元の不動産会社なのでいろいろとマメにやってくれると思っていたのですが、ゴミ捨て場もいつも散らかっていて、清掃費の割にはサービスが悪いと感じ管理会社を変えました」とAさん。

その後大手の管理会社に変えても満足できずに、結局3回管理会社を変えることに。「自分がやっていたように管理してもらうのは難しいと感じました。今では清掃などの業務は自分で行なっています」。



ごみ置場の清掃をはじめ建物の管理に不満を持つ大家さんは多い

問題のほとんどはコミュニケーション不足

Aさんのように管理会社に満足できないオーナー様は少なくないそうで、その原因を石川氏はコミュニケーションの問題だとおっしゃいます。

「どこまで管理をしてくれるのかオーナー様が把握していないケースが多くあります。さらに言うと、どこまでの管理を求めているのかを管理会社に伝えていないケースも多いのです。管理会社のほうも、オーナー様の要望をきちんと捉えきれていないことがあります。どこまでを管理業務として行なえるのか、管理会社の役割とオーナー様の役割を明確にできていない。これが不満を生み出す原因です。つまり問題の多くはコミュニケーションで解決できることがほとんど。賃貸住宅経営を長期にわたり成功させるためには、双方の理解と協力が必要だということを理解すべきです」と石川氏。

次ページでは管理会社が、今後考えるべきポイントをご紹介します。



特集「管理会社が変わえられる理由」 管理会社が考えるべき これからのサービス

オーナー様の満足度と入居者の満足度。この二つを実現できれば変えられる理由などありません。そのポイントをここからご紹介します。



管理会社が考えるべき5つのポイント

石川氏に数多くの賃貸住宅経営者との関係の中でたどり着いた、管理会社の5つのポイントを上げていただきました。「オーナー様に満足してもらえない管理会社に足りないものを5つ上げます。

1.リサーチ力

立地や物件にどのようなポテンシャルがあるのか探る力

2.リーシング力

空室を埋めるための工夫とノウハウ

3.管理力

入居者管理と建物管理の両輪

4.コミュニケーション力

オーナー様、入居者との関係性の構築

5.決断力

どうすればオーナーメリットになるかはっきり伝える

こうして並べてみると、どれもあたり前のことのようにですが、この基本ができていない管理会社は意外と多いと感じます。逆に言えば、この5つをきちんとできている管理会社は、確実に業績を伸ばしています」と石川氏。

つまり特別に変わったことをするよりも、基本的なことをしっかりと積み重ねていき、信頼関係をつくりあげることが大切だと言えます。オーナー様が不満に思うポイントもすべて、この基本的なことでした。

それでは一つずつ解説していきましょう。

リサーチ力は地元不動産会社の強み

管理をする物件の立地条件、周辺の家賃相場、人口動向、入居者ターゲットの設定など、物件のリサーチが業務のスタートだと言えます。このリサーチがあるからこそ、家賃設定やリフォームの提案等様々なことが行なえます。基本的には地元の不動産会社は感覚的にこれらの情報を把握していますが、オーナー様にきちんと伝えられているかは疑問です。まずはこれらを明確にオーナー様に説明することが必要です。

入居者を付けるリーシング力

入居者付けは、管理会社の仕事でも最も大切なものです。オーナー様にとって最大のリスクが空室だからです。

リーシングの方法は2つ、インターネットなどを利用した入居者集め＝空中戦と、内見されたお客様に物件の魅力を伝えて

	6.80,8%	3.90,8%	4.80,9%	5.0
	860	3	1 535	4 66
	3 504	1 728	4 142	
2 311	4 132	1 068	726	
2 193	4 042	2 473	1 757	
300	2 232	4 890	747	
492	1 203	2 667	2 395	
Total HEALTH	26 480	19 924	15 945	13 008
% of Income	696,7%	503,0%	581,9%	332,5%
33	3 078	4 924	4 682	786
4 871	4 336	1 748	317	4 192
4 703	3 418	3 360	4 339	3 402
28	4 687	5 51	4 794	20
107	1 545	4 72	4 026	3 623
	940	3 506	5 596	4 147
	3 797	3 003	3 4	3 151
	1 801	22 787	22 767	27 492
	4%	831,6%	582,0%	576,6%
	3 188	822	3 275	22
	2 379	1 760	4 337	1 39
	898	2 588	2 247	4 373
	3 639	2 576	3 540	
	1 917	182	2 732	2

決めていただく＝地上戦です。

今やインターネットの情報だけで部屋を決めてしまう入居者もいるほど大切な部屋探しサイトですが、重要なのはやはり写真です。いまだに少ない写真点数や暗くて部屋の様子が分かりにくい写真を掲載しているケースが多くあります。また動画も重要な情報になっていますので、この工夫とノウハウも大切になります。

そして内見に来ていただいたお客様に魅力をしっかり伝えることも大切。他の物件と比べてどこがこの物件の魅力なのか、差別化できるポイントなのかを、オーナー様と相談しておく必要があります。

入居者と物件、2つの管理力

入居者のクレームがあったときの対応力が問われる入居者管理。そして建物の価値や魅力を維持するための建物管理。この2つをきちんと行なえるかが満足度を左右します。設備に関しても、壊れる前に予測をたててオーナー様と相談しておくなど、常に一歩前に行く対応が必要になります。

コミュニケーション力が大きなチカラに

オーナー様と良い関係をつくっておくことは、もっとも大切な仕事のひとつです。そのために必要なのはコミュニケーション力。オーナー様が管理会社の担当に求めるのは何より“情報”でしょう。「近所の物件がリフォームして成功した」「新しいスーパーの出店予定がある」など、賃貸経営のための様々な情報を届けることで信頼関係が増していきます。あたり前のことのように、これができていないケースが多々あるのです。

決断力がオーナー様のメリットに

オーナー様の不満の原因として「はっきり言ってくれない」というものがあります。なぜ空室ができるのか？それが家賃のせいなのか、老朽化のせいなのか、間取りのせいなのか…。そ



リフォームの提案も管理会社の大切な仕事のひとつ

んな問題を明確にしてくれる管理会社を求めているのです。リサーチによって理由付けされていれば「家賃を下げなければ無理です」、「全面的にリフォームして間取りを変える必要があります」、「そのためにはこれくらいの事業費が必要になりこれだけの利回りが期待できます」というように明確にはっきりと決断し伝えることができるのが、オーナー様に最もメリットのある管理会社であると言えるでしょう。

不動産管理をすることは、資産の管理と事業の管理の2つを担うことです。将来的には相続の問題も出てきます。そして相続した後、次の代に変わるタイミングで、管理会社を変えるというケースもよくあることです。代が変わっても、信頼関係を引き継ぐことができるような関係を築いておくことがこれからの管理会社に求められることではないでしょうか。

管理会社のスタッフ一人一人が、信頼関係を築くことを目標とすることで、大きな成果につながるはずです。

コンサルタント石川龍明氏のホームページ

この特集で取材させていただいたコンサルタント石川龍明氏のホームページをご覧になりたい方は、スマートフォンで右からご確認ください。石川氏が所長をつとめる、株式会社横濱快適住環境研究所ホームページにリンクします。





写真も動画も、
上の写真のように
簡単な家具を置くと
印象が良くなります！



連載企画

〈部屋探しサイト徹底攻略〉第1回

物件動画の 撮り方講座

〈講師〉

フォトグラファー

上山太陽氏

ABCショートムービーCMグランプリ グラン
プリ受賞(味の素KKコンソメ) カンヌ国際広
告祭出品撮影担当など、写真・動画に豊富な
キャリアを持つ。



入居者はサイトの写真や動画だけで部屋を絞る！ 特に動画は撮り方次第で入居率に影響します。

部屋探しで重要視される物件動画

インターネットの普及で、部屋探しをする方の多くは、パソコンやスマートフォンで住みたい部屋を絞るようになりました。その結果、実際に不動産会社に訪問する際は、2店舗未満になっているのが現状です。

インターネットの物件紹介では、室内の写真も豊富で、周辺の環境なども掲載されているので細かく情報を収集できます。その情報の中でも近年重要視されているのが動画での物件紹介です。

物件動画の撮影は難しくありません。機材も高価なビデオカメラは必要ありません。編集ソフトも無料のフリーソフトで充分。それでは簡単な方法をご紹介します。

物件動画制作に必要な機材は？

撮影するカメラは、スマートフォンで充分です。ポイントはスマホ用の三脚を用意すること。手ぶれの少ない撮影が可能です。動画編集ソフトはwindows10なら標準で付属している「フォト」、macならやはり標準の「i movie」で充分です。



部屋探しの際、見たい動画はどんなもの？

リクルートの調査では内見動画で希望する内容の1位は、部屋の中を実際に移動し動線が分かる動画でした。他にもリビングや居室全体を見渡した動画、キッチンや水回りの設備を実際に使っている動画、収納スペースの中を映した動画など、実際に内覧しているような動画の要望がありました。さらに周辺の環境も大切。駅からの道順を見たいという要望も多くありました。これらのニーズに合わせた動画を撮りましょう。

■内見動画で希望する内容(全体／各単一回答)

部屋の中を実際に移動し、動線がわかる動画	74.1%
リビング、各居室全体を映した動画	62.8%
キッチンや水回りの設備を稼働させてる動画	57.5%
収納スペースの中を映した動画	54.3%
部屋からの眺望を映した動画	53.5%
最寄駅から物件までの道順を案内した動画	51.4%
最寄駅周辺の動画	46.2%
エアコンやコンセントの位置が分かる動画	44.9%

2015年度賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査(首都圏版)
株式会社リクルート住まいカンパニー

いちばんのポイントは手ぶれと水平

動画撮影のポイントはなるべく「ブレ」が無いように撮ること。スマートフォンを両手で持ち、しっかりと脇を締めて構えましょう。歩くと画面が揺れ易くなるので、できるだけ上半身だけ動かして撮ります。三脚を使用するとなお良いでしょう。室内を撮影する場合は、水平と垂直に撮ることを心がけましょう。建物の縦のラインを意識して撮影するだけで、質の高い動画を撮ることができます。



歩いてもぶれにくいスタビライザーを使いましょう

内見動画で希望する内容で最も多いのが、「部屋の中を実際に移動し動線がわかる動画」でした。スマホを持って歩いて撮影するとどうしてもブレが気になります。そんな時に便利なのが「スタビライザー」という商品です。右の参考イラストのようにカメラに設置するだけで、持っている手がぶれても、カメラは水平を保ったままで撮影ができる便利なアイテムです。駅からの道順を撮影する場合もブレの少ない美しい動画が撮影できますし、数千円から1万円台で様々な商品が販売されていますので、購入することをお勧めします。



ブレの無い動画を撮ることができる
スタビライザーのイメージ

簡単な編集でもOK! さらに詳しい編集テクニックは次号で

撮影した動画を部屋探しをしているお客様に見せる方法は様々です。パソコンの動画編集ソフトを使って簡単に動画をつなぐだけでもお客様は理解できます。さらに効果的な編集のテクニックは、次号でご紹介します。

編集した動画はyoutubeや部屋探しサイトに投稿するだけでなく、**自社のホームページに掲載したい場合に便利なサービスも全宅管理でご用意しています。詳しくは次ページをご覧ください。**

動画より前に 上手な物件の写真の撮り方を 知りたい！という方へ。

物件写真の上手な撮り方は
全宅管理会員向けホームページで
公開しています。

こちらからご確認ください▶



※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
お問い合わせフォームまたはお電話にてお問い合わせください。

動画を有効活用して集客&内見の業務を簡略化。IT重説にも対応!

オンライン内見システム

全宅管理会員
特別価格!

管理物件の動画を自社で公開したいが、ホームページのデータ容量が大きくなりすぎて困るという声が多く聞かれます。オンライン内見を導入すると、撮影した動画は保存し放題。さらに遠方のお客様にもリアルタイムで現地からの映像をお届けできるLIVEシステムをご用意しており、IT重説にも対応したシステムになっております。

全宅管理会員の皆様にも大変使いやすいと好評です。会員特別価格をご用意していますので、ぜひ物件動画の活用にお役立てください。



VR/
VIDEO

物件動画を無制限に保存し、自社ホームページ上で公開できる!



LIVE

現地見学に来られないお客様にリアルタイムで現地の映像をお届けできる!



	VR/VIDEO	LIVE	VR/VIDEO・LIVE パッケージ
初期費用	¥ 15,000	¥ 15,000	¥ 15,000
月額費用 (一般向け参考)	¥ 15,000	¥ 15,000	¥ 30,000
全宅管理会員特別価格 (年間契約での月額費用)	¥ 10,000	¥ 10,000	¥ 15,000

お問合せ・資料請求は 株式会社 Tryell (トライエル)

スマートフォンならこちらから→

TEL.03-5413-3739

トライエル オンライン内見

検索



法律相談

管理契約の解除



管理委託を受けているオーナー様から契約解除の申込みがありました。契約書に中途解約についての定めがなかったのですぐに解約したいとのことですが、自由に契約解除できるのでしょうか。

管理受託契約は、民法の委任契約を基本とする混合契約であると解されています。民法では、委任契約については「各当事者がいつでもその解除をすることができる」とし(民法651条1項)、請負契約については「請負人が仕事を完成しない間は、注文者は、いつでも損害を賠償して契約の解除をすることができる」とし(同法641条)、寄託契約については「当事者が寄託物の返還の時期を定めたときであっても、寄託者はいつでもその返還を請求することができる」とし(同法662条)としています。以上からすると、管理委託契約は、少なくとも委託者であるオーナーからの解消について、法令上の制限はないことになります。

また、これらの規定は任意規定であり、解約につき

一定の制限を設けることは、契約自由の原則のもとで可能なのですが、本件ではその定めがない以上、結論としては、上記民法の規定に基づき、オーナーからはいつでも本契約を解約できることになります。

もちろんこの場合、解約によって管理業者に損害が生じる場合には、管理業者からオーナーに対し損害の賠償を求めることができます(同法641条、651条2項)、管理報酬も既に履行した管理事務の履行割合に応じて請求することができます(同法648条2項)。しかし、契約終了をめぐるトラブルを防止する観点からは、あらかじめ管理委託契約において、中途解約の取扱等について明確に定めておくことが望まれます。

ワンポイントアドバイス上級編

～中途解約につき違約金を定めること及び当該規定に基づく請求の可否～

上記のとおり管理受託契約は、民法上の委任契約を基本とする混合契約であると解されており、関連する民法の規定は任意規定であることから、契約を一方的に解約した場合の取扱について、契約自由の原則に従い当事者の合意で定めることができます。したがって、管理委託契約に損害賠償の予定としての違約金を定めることは、額が不当に高額でない限り有効とされます。

ただしこの規定は、金額によっては委託者の解約権を実質的に制限するものと評価される可能性もあることから、管理委託契約の締結前にしっかりと説明したうえで契約することが大切です。賃貸住宅管理業者登録制度では、登録業者は、業務処理準則に基づき、「契約の解除に関する定め」について賃貸不動産経営管理士に重要事項として説明させなければならないとしていることに留意しなけ

ればなりません。

なお、実際に中途解約がなされた場合、当該規定に基づき違約金を請求することも、規定が有効である以上当然に可能です。ただしオーナーからの契約終了の申し出の根拠として管理業者側に問題があると主張されている場合には、逆に管理業者に対し損害賠償請求がなされる可能性もありますので、解約の理由、根拠などを十分に精査の上、契約解消に向けての条件につきオーナーと協議をしていくことが望ましいでしょう。



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。



「ベルクテラッセ」オーナー

「株式会社山福不動産」戸田支店 店長

小山正昭 × 宮原孝佳

「一緒に笑顔で仕事ができる関係性が なにより大切ですね」

会社としてのつきあいは先代から

埼玉県戸田市で50年以上の歴史を持つ株式会社山福不動産、戸田支店店長の宮原孝佳さんと、「ベルクテラッセ」のオーナーである小山正昭さんの付き合いがはじまったのは10数年前のこと。小山さんが家の不動産経営を引き継いで賃貸住宅経営をスタートした時でした。

小山氏：「先代は工場や倉庫などを経営していて、山福不動産とはその頃から、40年以上の付き合いでした。父はなぜか賃貸住宅経営をしていなかったのですが、私の代では賃貸住宅を経営することにしました。その当初から入居者募集と管理をお願いしているのが、宮原さんです。大変信頼しており、ほぼ全面的にお任せしています」

建物の設計段階から相談

お二人の関係は物件の管理だけではなく、賃貸住宅の計画の段階から密接な打ち合わせを重ねているそうです。

宮原氏：「賃貸住宅の管理を行なう上で、最も大切なことは、



間取りや仕様なども意見を交換しあう関係性が必要

オーナー様と同じ気持ちで考えることだと思います。物件に愛着を持ち、その魅力を伝えることができれば、自然と入居者は集まってくるのだと思います。だからこそ賃貸住宅の計画の時点でお話を聞き、どのようなターゲットにするか、どのような家賃設定にするか、どのようなグレードにするかなど、地域の特性を知り尽くしている私たちの強みを活かした提案をしています」

小山氏:「そう言えば、物件の名前も一緒に考えましたね。最新の物件名は、たまたま同じ物を考えていて驚きました」

物件名の頭につく「ベルク」はドイツ語で「山」。その後にドイツ語の単語をつなげて物件名にしているそうです。新しい物件名はベルクフェルト。「フェルト」は「畑」の意味で、小山さんのお母様が、以前この土地を畑に利用していたことから由来したそうです。

宮原氏:「オーナー様と同じ気持ちで仕事をできているんだなと、再認識できた瞬間でしたね」

なにより対応のスピードが大切

宮原氏:「不動産管理において、オーナー様とその先の入居者様の両方がお客様です。どちらにも大切なのは対応のスピード。住まいのトラブルなどへの対応は、暮らしのことなのでなるべく早く対応する。オーナー様の疑問や要望にもすぐにお応えする。そこは常に考えて行動しています」

小山氏:「素早く動いてくれることでこちらも安心できる。そこが信頼関係の基本かもしれませんね」



戸田エリアで2,500戸以上を管理する株式会社山福不動産



戸田駅徒歩20分でも満室経営。2LDKメゾネットの「ベクルテラッセ」

楽しく仕事ができている関係

小山氏:「楽しく仕事ができるということは、常に前向きに仕事ができるということだと思います。その点で宮原さんは何事もプラスになることを考えてくれます」

宮原氏:「プラス指向でいられるのもオーナー様のおかげだと思います。設計の段階から様々な提案に前向きに考えていただけます。その結果空室もありませんし、常に次はどうしようと思えることができる。そういう関係を築けたことが成功のポイントだと思います」

小山さんは最後に、管理会社への評価を語っていただきました。

小山氏:「特に変わったことをする管理会社だとは思いません。普通のことをしっかりと前向きに行なってくれる正統派だと思います。でもそんな会社は、意外と少ないのではないのでしょうか」

〈会員の皆様へ〉

オーナー対談参加のお願い

全宅管理では、毎号管理会社様とオーナー様の対談を掲載して行きます。会員の皆様に、ぜひ取材で協力をお願いします。

ご協力いただける方は本会HP「お問い合わせ」よりご連絡ください。



スマートフォンはこちらから↑



協会 インフォメーション info



01

第5回 理事会が開催されました

去る平成31年3月22日(金)、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、「最新の会員数」、「賃貸不動産経営管理士事前講習の日程」等が報告された後、「平成31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、議案通りに承認されましたことをご報告いたします



理事会にて挨拶する佐々木会長



02

全宅管理タウンミーティングについて

去る平成30年11月21日(水)、12月12日(水)、平成31年2月19日(火)に、山形県、熊本県、福井県の3地域において「全宅管理タウンミーティング」を開催いたしました。

賃貸借媒介・管理業務は、地域の商習慣などの違いにより様々な形態があり、特に地方圏は空き室の増加や人口減少によって厳しい環境の中で業務を実施しています。こうした状況を受け、会員の生の声を直接聞くことで現状を把握し、本会の事業の参考とすることが開催の目的です。

内容としては、山形県・熊本県では「グループディスカッション」を実施し、「迷惑行為」「入居者の死亡」「大規模災害」への対応をテーマとして、日頃の賃貸管理業務上で困っていることや課題を感じていることについて話し合っただき、グループでまとめたことに対して佐々木会長・岡田専務理事よりアドバイスを行いました。ご出席いただいた方からは、「孤独死など、中小管理会社が悩んでいるテーマ選定で発言も多く良かった」「他社の事例など本音の話が聞ける場は大変貴重」「具体的な対処事例を聞いて大変参考になった」といった評価をいただきました。

また、福井県では、第1部で本会の佐々木会長が「賃

貸管理の重要性と中小業者の生き残り策」をテーマに講演し、第2部では本会の岡田専務理事の進行で参加者との意見交換を実施し、ご出席いただいた方からは、「実例を交えたここだけの話が聞けて良かった」「入居者からのクレームはいよいよ対応していたがチャンスと考えていきたい」といった評価をいただき、各会場とも盛会裏に終了しましたことをご報告いたします。

来年度以降については、アンケート結果等を踏まえて開催地等を決定する予定です。



山形県でのタウンミーティングの様子

03 全宅管理 事業説明会について

去る平成31年3月6日(水)に東京都において、本会の事業説明会『「住もう」に、寄りそう。』セミナーを開催いたしました。

本会会員・宅建協会会員・一般消費者に対し、賃貸管理業務の標準化と適正化を目指す取り組みの一環及び、本会の事業周知及び入会促進を図る目的で開催し、200名を超える方にご来場いただきました。内容としては、特別講演1で株式会社グローバルトラストネットワークス代表取締役社長の後藤裕幸氏が「外国人に、寄りそう。～入管法の改正により、市場はどう変化するか～」をテーマに講演いただき、特別講演2では株式会社R65代表取締役の山本遼氏が「高齢者に、寄りそう。～いくつかになっても豊かな暮らしの実現に向けて～」をテーマに講演いただき、それぞれの講演後に講師との名刺交換や営業担当者への問合せ等で長蛇の列ができ、好評をいただきました。

また、冒頭に本会の岡田日出則専務理事及び本会東

京都支部の岩崎和夫支部長が「住もうに、寄りそう。～適正な管理業のあり方について～」をテーマに対談した他、特別講演の合間に厳選セミナーとして「業務効率化VRセミナー」「備えてますか？賃貸物件の孤独死」「スマホで入居者と信の申込と審査ができる！～今後の管理業務が激変～」IT重説セミナー最新事例公開」といったセミナーを各会場において行い、立ち見の会場があった他、興味を持った出席者が参加し終了後も講師に質問をする等、賑わいを見せていました。



(株) R65 代表取締役 山本 遼氏

04 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、各都道府県宅建協会協力のもと、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、盛会のうちに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。



広島県支部研修会の様子

各支部	日 程	主な研修内容
茨城県	1月10日(木)	・賃貸管理の成功事例と体験談 ～ビジネスチャンス!!賃貸管理は宝の山～ 講師：(株) 三好不動産 代表取締役 三好孝一氏
京都府	1月22日(火)	・住宅確保要配慮者 1,000人以上の住宅を斡旋 講師：上野不動産 代表者 上野一郎氏 ・人手不足時代の ICT を活用した働き方改革 ～VR活用編～ 講師：西日本電信電話(株) スマートビジネス推進部 諸角吉輝氏
広島県	2月20日(水)	・賃貸住宅管理業者登録制度について 講師：中国地方整備局建政部計画・建設産業課賃貸住宅管理業係 係長 細木洋子氏 ・全宅管理の事業説明／賃貸管理業務の実務について 講師：全宅管理 専務理事 岡田日出則
鹿児島県	2月26日(火)	・賃貸管理業務で得る情報の重要性とその活用方法 講師：全宅管理 専務理事 岡田日出則
新潟県	3月7日(木)	・賃貸管理業務で得る情報の重要性とその活用方法 講師：全宅管理 専務理事 岡田日出則
兵庫県	3月8日(金)	・賃貸管理物件の紛争事例及び相続時の対応 講師：武市法律事務所 弁護士 武市吉生氏



全宅管理 サポーター制度が はじまります

全宅管理サポーター制度とは？

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です。
私たちのスローガン『「住まう」に、寄りそう。』の想いを、
より多くの賃貸不動産管理業者と共有し、
賃貸不動産管理業の適正化、標準化を目指していきましょう!!

【全宅管理サポーター制度】

期 間：2019年4月1日～2020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、押印し、

入会申込書と一緒に本会宛に提出いただくことで、入会金が免除となります

※紹介状は、本会ホームページ会員専用サイト内の「協会からのお知らせ」よりダウンロード願います。

「住まう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.



全宅管理