

CONTENTS

●賃貸管理PICK UP NEWS	02
●VOL.5 : 特集 在留カードでの外国人の本人確認と 連帯保証人の意思・収入確認について	03
●賃貸営業のためのスキルアップミッション	08
●法律相談 知っておきたい賃貸管理の法律知識Q&A	10
●税務相談 知っておきたい賃貸管理の税務知識Q&A	11
●今どきの空室対策 リフォーム&リノベーション	12
●協会インフォメーション	14

全
宅
管
理

一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会

VOL.5 2013. Winter



〔〔 最高裁更新料特約有効判決のその後 〕〕

2011年7月15日の最高裁における更新料特約有効判決を受け、その後の裁判では更新料の金額設定に争点が移っている。そこで、2012年の更新料判決を振り返ってみた。

①2月29日 京都地裁判決

京都市の女性が、賃貸マンションの更新料を定めた特約が消費者契約法に違反し無効だとして、貸主に更新料45万円の返還を求めた。女性は家賃4万8,000円の部屋の1年ごとの更新時に15万円支払う内容で賃貸借契約を締結。退去まで3回更新。

京都地裁は、「家賃の3か月を超える今回の更新料は高額過ぎる」として、貸主に約10万円の支払いを命じた。

②7月27日 大阪高裁判決

①を不服として貸主側が控訴。大阪高裁は、更新料を無効として一部返還を命じた京都地裁判決①の中の控訴人敗訴部分を取り消し、「本件更新料条項を消費者契約法10条により無効ということまではできない」と有効性を認める逆転判決を下した。

判決の中では、「本件更新料特約はその賃料額や更新期間に照らし、やや高額であることは否めない」「しかし、礼金は18万円で更新料はこれより低額であること、また、本件物件の実質賃料や礼金が、物件、立地条件などに照らし更新料が高額に過ぎるとは言えないことから無効とまではいえない」と判示した。



大阪高裁

③7月5日 東京地裁判決

適格消費者団体がA社に対し、2年ごとの契約更新時に発生する賃料1か月分の更新料と、契約終了時に入居者が明け渡しを遅滞した場合に賃料等相当額の2倍の金額の損害金を賃借人が支払う旨の条項が消費者契約法に違反するとして、当該契約書の破棄などを求めた訴訟。

東京地裁は、「本件条項は、支払うべきことと算定方法について一義的かつ明確に記載している上、更新期間を2年間として一律に更新料を賃料の1か月分とするもので、それが高額過ぎると認めることはできない」とし、更新料条項を有効とした。

遅延損害金については、「相当期間内に任意の明け渡しが見込めない場合、訴訟手続等を費用と時間を掛けて取る必要が出てくる」「賃借人は、明け渡し義務という一般的義務を履行すればその適用を免れるのであり、賃料等の1か月分を上回る損害金を負担しても直ちに不合理ではなく、賃貸人に生ずる損害の填補あるいは明け渡し義務の履行の促進という観点に照らし、不相当に高額であるとはいえない」として、原告の請求を棄却した。



東京地裁

賃貸不動産管理業者としては、貸主・借主の明確な合意、契約書への一義的かつ具体的・明確な記載、賃料・期間等に応じた金額設定等に引き続き留意することを心がけたい。

在留カードでの外国人の本人確認と連帯保証人の意思・収入確認について

国際化の波を受け、ここ近年は日本でも多くの外国人が入国・滞在しています。これに比例し、不法滞在者も年々増加。この不法滞在者への対策として、2012年7月9日より外国人の新たな在留管理制度がスタートし、中長期在留者に在留カードの発行と住民票が作成されることとなりました。

外国人との賃貸借契約には、本人確認をスムーズに行うことが不可欠です。今回は、外国人や連帯保証人等の本人確認について改めてお知らせいたします。

2012年7月より、中長期在留者に「在留カード」を交付

2012年7月9日、これまでの外国人登録制度が廃止され、滞在3か月以上の外国人を対象に在留カードを発行する新たな在留管理制度がスタートしました。在留カードは、中長期在留者に上陸許可や在留資格の変更許可、在留期間の更新許可などの在留に係る許可に伴って交付されるもので、外国人登録者証に代わる本人確認書類の一つとなります。

しばらくの間は外国人登録証明書が在留カード・特別永住者証明書とみなされます

在留カードとみなされる期間

〈永住者〉

16歳以上: 2015年7月8日まで

16歳未満: 2015年7月8日または16歳の誕生日のいずれか早い日まで

〈特定活動〉※特定研究活動等により在留する方とその配偶者

16歳以上: 在留期間の満了日または2015年7月8日のいずれか早い日まで

16歳未満: 在留期間の満了日、2015年7月8日または16歳誕生日のいずれか早い日まで

〈それ以外の在留資格〉※「短期滞在」や在留資格がない者等、在留カードの交付対象とならないものは除く。

16歳以上: 在留期間の満了日

16歳未満: 在留期間の満了日または16歳の誕生日のいずれか早い日まで

特別永住者証明書とみなされる期間

16歳未満: 16歳の誕生日まで

16歳以上: 次回確認(切替)申請期間が2012年7月9日から3年以内に到来: 2015年7月8日まで

上記以外: 次回確認(切替): 申請期間の始期とされた誕生日まで

※ 外国人登録証明書上の「次回確認申請期間」の記載にかかわらず、上記のみなされる期間が、在留カードまたは特別永住者証明書としての有効期間となります。

2013年7月8日から、外国人住民への住基ネット運用が開始

2013年7月8日から、外国人住民にも住民基本台帳ネットワークシステム(住基ネット)の運用が開始されます。住民票には住民票コードが記載され、住民票コードが居住する市区町村から本人へ通知されます。

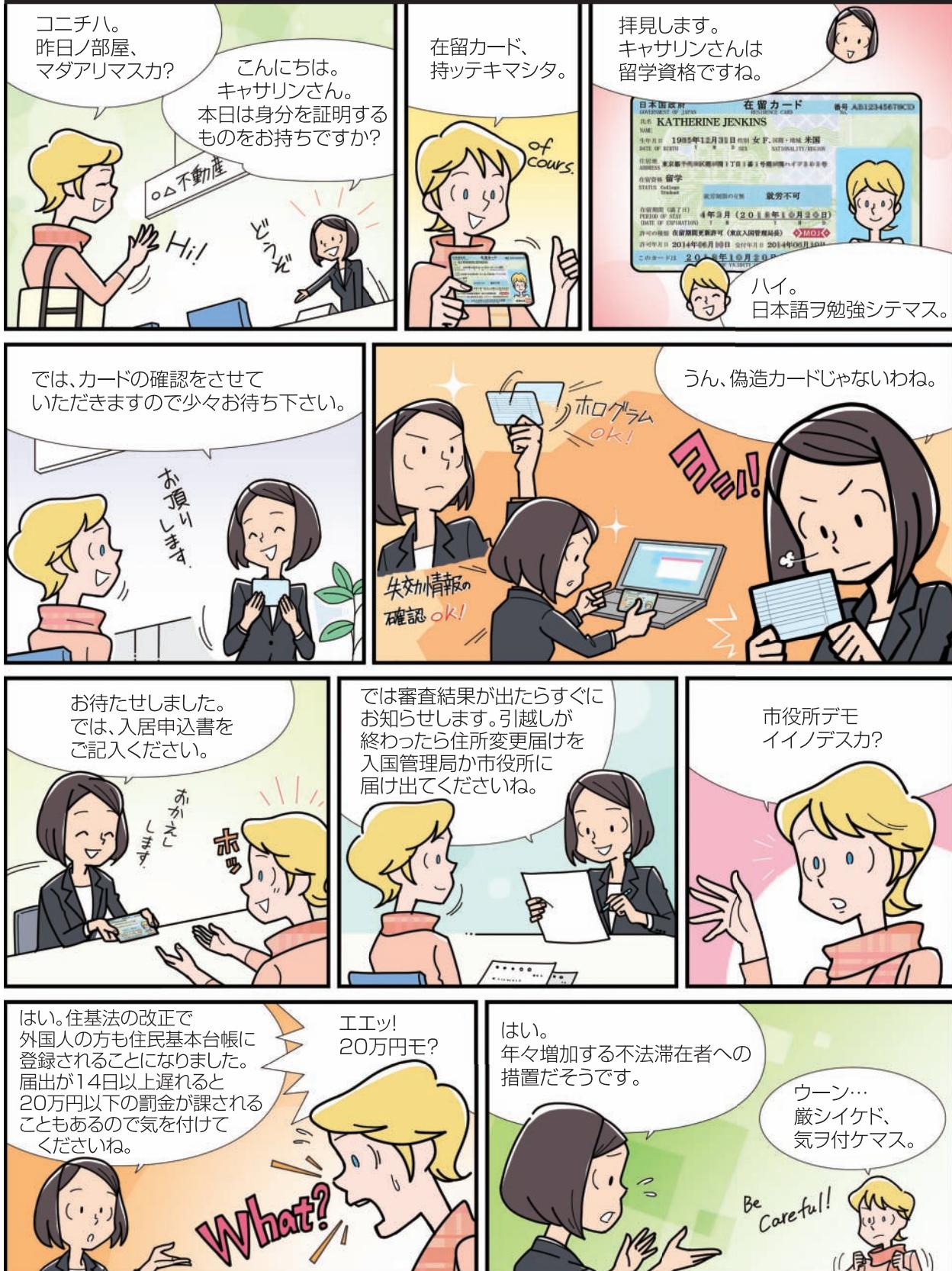
また、市区町村で住民基本台帳カード(住基カード)の交付を受けることができるようになります。住基カードはセキュリティに優れたICカードで、「写真付き住基カード」は公的な証明書として有効です。

例

外国人との賃貸借契約時に 在留カードで本人確認をする場合

Point!

昨年7月より、日本に滞在する外国人には外国人登録証に代わって「在留カード」が発行されています。また2013年7月8日より外国人にも住民基本台帳(住基ネット)の運用が始まり、住基カードが交付されます。

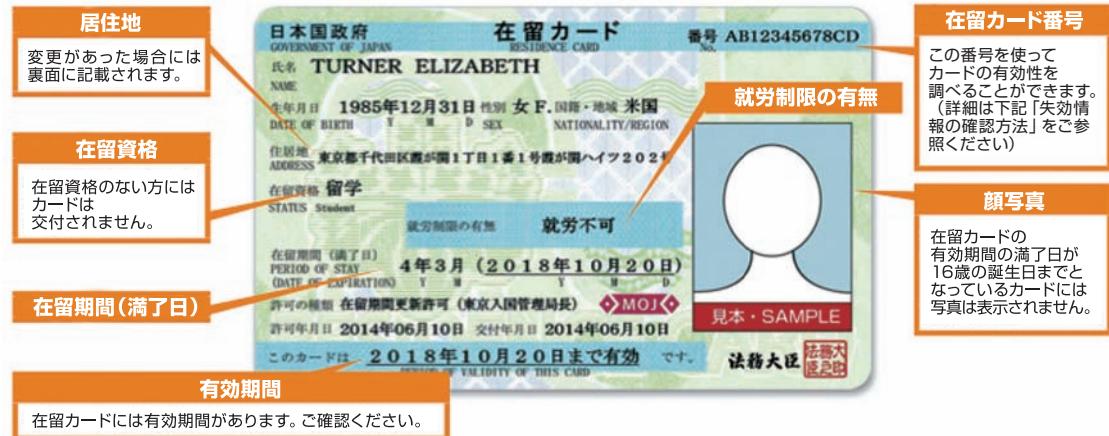




在留カードを使った外国人の本人確認方法について

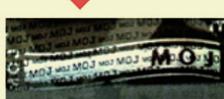
● 在留カードの見方 ●

従来の外国人登録制度が廃止され、日本に中長期間在留する外国人または特別永住者は、外国人登録証明書に代わり「在留カード」または「特別永住者証明書」を所持することとなりました。



✓ 偽変造防止対策が施された4か所をCheck!!

写真下の銀色のホログラムは、見る角度を90°変えると、文字の白黒が反転します。



カードを左右に傾けると、「MOJ」のホログラムが3D的に左右に動きます。



カードを上下に傾けると、カードの左端部分がピンク色に変化します。



カードを傾けると、「MOJ」の文字の周囲の絵柄がピンクからグリーンに変化します。



詳しくは、入国管理局のサイト http://www.immi-moj.go.jp/newimmiact_1/pdf/zairyu_syomei_mikata.pdf#search=%E3%82%BF%E3%82%A4%E3%82%A4%E3%82%BF%E3%82%BF%E3%82%BF をご参考ください。

● 失効情報の確認方法 ●

入国管理局サイトトップ画面から失効情報確認画面にリンクが張られています。在留カードの番号、交付年月日を入力すると、カード番号の有効性を確認することができます（2013年1月中に稼働開始予定）。

入国管理局サイト▶
<http://www.immi-moj.go.jp/>

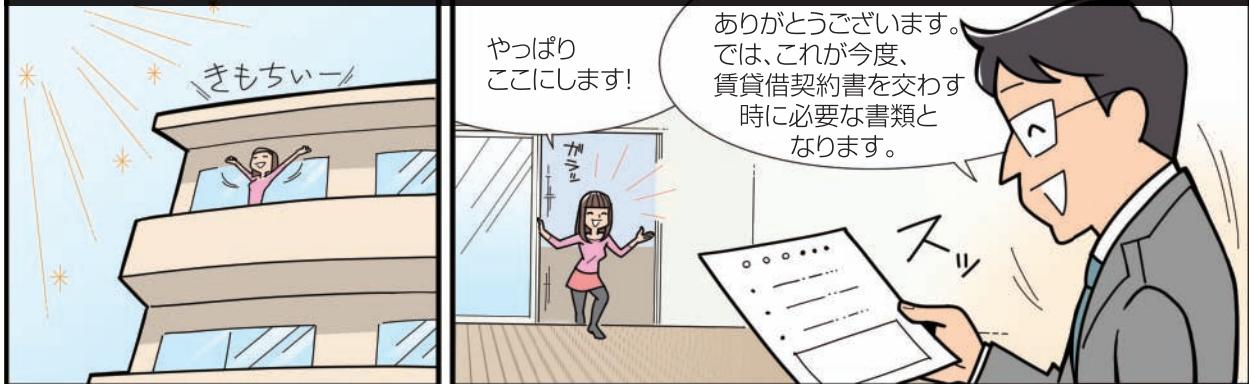


例

賃貸借契約時に 連帯保証人の意思や収入の確認を行う場合

Point!

連帯保証人の意思や、資産、収入の確認を行うには、連帯保証人の印鑑証明や収入証明書、源泉徴収票等が必要です。これらの提出が難しいという場合、賃貸借契約時に連帯保証人が立ち会い、これら証明書を提示してもらいます。





連帯保証人の意思や収入の確認方法について

● 印鑑証明書は連帯保証人の意思確認のために必要な書類 ●

貸主・仲介業者等は、借主が指定した連帯保証人が本当に連帯保証を引き受けているのかどうか、借主に賃料不払等が生じたときに支払能力があるかどうかを確認する必要があり、連帯保証契約書（一般には賃貸借契約書の連帯保証人の欄に署名・押印する書式）に実印の押印と印鑑証明書の提出を求めています。

これらに応じたことで、連帯保証人本人が間違いなく連帯保証を引き受けたことになります。収入証明書は資力（担保力）の確認のために必要な書類です。実務においては、契約成立の前までに電話等により連帯保証人に直接確認を取るというケースも目立ちます。

どうしても印鑑証明書や収入証明書を提出したくないという連帯保証人がいる場合は、契約時に連帯保証人にも立ち合ってもらいます。その場合、運転免許証等の身分を証明するものの提示も求め、連帯保証人の本人確認も行いましょう。

● 反社会的勢力排除のため、従来以上の本人確認が求められるように ●

2011年10月、最後に残っていた東京都と沖縄県で「暴力団排除条例」が施行され、47都道府県全部に「暴力団排除条例」が施行されました。

「暴力団排除条例」は自治体によって多少の違いはありますが、売買、賃貸、媒介等すべての取引からの反社会的勢力の排除を目的としています。これを受け、2012年2月には、反社会的勢力の排除の要項を新設した「賃貸住宅標準契約書」（改訂版）が国交省より公表されました。

宅建業者に求められる本人確認業務は、これまで以上に重要な業務となっています。

＜暴力団排除条例における不動産所有者と代理業者・媒介業者の責務＞

● 不動産所有者（売主・貸主） ●

① 契約しない

反社会的勢力事務所その他の活動拠点に供されることを知って、譲渡や賃貸に関する契約をしてはならない

② 確認の努力

契約締結前に、反社会的勢力の使用でないことを確認するよう努める

③ 明文化の努力

契約事項に「反社会的勢力使用でないこと」「反社会的勢力使用であることが判明した時には催告なしで契約を解除し、または不動産を買い戻せる旨」の条項を定めるよう努める

④ 解除等の努力

反社会的勢力の使用が判明した場合は、速やかに契約を解除し、不動産を買い戻すよう努める

● 代理または媒介する者 ●

① 助言等の措置

契約当事者に対して、不動産所有者の責務に関する規定の遵守に関して助言、その他の措置を講じなければならない

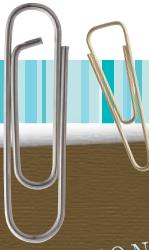
② 認識してからの代理・媒介の禁止

反社会的勢力の使用を知って、契約の代理または媒介をしてはならない



賃貸営業のための

スキルアップ↑ミツシヨコ



MISSION:4

じっくりとしたヒアリングで、 カウンター接客を極めるべし

カウンター接客が長いほうが 決まる確率は高い

さて、前回はやや概念的なお話をしたので、今回からは日常の現場の視点でお話をていきましょう。

営業スキル向上のためにはそのテクニックの紹介をしていくことも1つの方法ですが、残念ながらこれをやれば百発百中といったものはありません。先輩や同僚から教えてもらったり盗んだりするのも大切ですが、やはり、基本的なことを着実にマスターした上で、自分に合うものを身に付けていくのがよいでしょう。

まずは、基本中の基本であるカウンター接客。物件案内にいってから話せばよいと思いつつですが、個人的な経験では、カウンターでの接客時間を短く済ませて、すぐ案内にいく場合より、じっくり時間をかけて接客してから案内にいったほうが決まる確率が高くなると思っています。よく、熟練スタッフがカウンターでしっかり接客した後、案内は他のスタッフやアルバイトに引き継いでいるお店がありますが、カウンター接客の重要さを前提とした1つの方法だと思います。



じっくりとカウンターで接客し、お客様の情報をなるべく詳しく聞き出す

ドアが開いたときから勝負開始

お店のドアが開き、お客様がいらっしゃいました。不動産会社へ足を踏み入れるのが初めてのお客様も、何度か経験のあるお客様も、お店に入るときは緊張、そして警戒しています。お店の中の雰囲気や出てくれたスタッフの印象から、頼れるお店かどうかを探りながら品定めしています。笑顔でお迎えするとともに、こちらも、どんなお客様か?目的は?職業は?と想像しながら、それとなく観察して心の準備を始めましょう。

アンケート用紙は必要?

お客様が来店されたら、お名前や住所、連絡先とともにアンケートを書いていただくお店が多いのではないでしょうか。「連絡先と探している条件以外は必要ないから使っていない」という方もいるかもしれません、質問内容はポイントが練られてできているはず。お客様が記載してなくてもヒアリングをしつつこちらで追記して、ひと通り埋めるようにしましょう。

なにはともあれヒアリング

比較的経験の浅い営業マンに多いのが、お客様が話す希望をひたすら聞いて、すぐに物件の提示に専念してしまうこと。確かに来店したお客様は、すぐに希望条件の物件資料を見せてもらって見学に行きたいというオーラを出し



PROFILE

株式会社ジェイ・エス・プラス 永瀬 稔 (ながせ・みのる)

株式会社ジェイ・エス・プラス取締役。三井不動産販売(株)を経て、(株)ジェイ・エス・プラス設立に参画(その後、ピタットハウスネットワークにも加盟)。不動産コンサルティング技能登録等取得資格多数。新築分譲や契約管理などの経験を生かしつつ、街の不動産屋として賃貸を中心に売買、リフォームなど幅広く手がける。不動産取引実務関連の書籍も多数執筆(共著)。

ていることが多いため、こちらもつられてしまいがちです。お客様が話すその希望条件は、よく検討した上でのものかどうかは怪しい場合があり、時には、テレビや雑誌などによる沿線や駅の間違ったイメージだったり、友達や同僚からのアドバイスの受け売りだったりすることがあります。本人がしっかり考えた条件でない場合には、内見や申込みで話が盛り上がったあとで冷静になら、通勤が不便だったとか、買物の便が悪かったから、などの理由でキャンセルになるケースも。このあたりのキャンセルは、カウンター接客の段階で防げる場合もあります。

1. 住み替えの理由

カウンターでのヒアリングの要は、この住み替えの理由に集約されるといつてもよいと思います。しっかりととした理由があればいいのですが、ぼんやりしている場合はしっかりと詰めていきましょう。ここがブレると部屋探し自体がなくなるかもしれません。「更新だから」と聞くとそれで理由が十分と思いがちですが、なぜ更新を機会に移りたいと思ったかを突き詰めていくと、賃料だったり広さだったり交通の便だったりといった本当の理由が明らかになってきます。理由が曖昧すぎると思っていたら、単なる時間つぶしだったというヒドい場合だってあります。

2. 現在の住まいの間取りや広さ

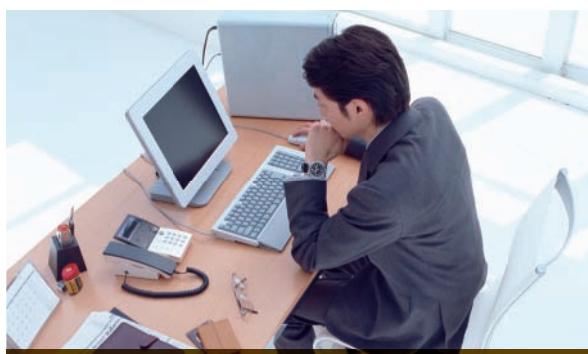
お客様が希望条件として挙げている間取りや広さを現実的に認識できていない場合があります。今住んでいる部屋の間取りや広さをあらためて意識していただき、それを基準にどうしたいかをヒアリングします。

3. 勤務先や最寄り駅

勤務先まで聞ければ審査も見通せてよいのですが、そこまで聞けなくても、毎日通勤する経路はとても重要な問題です。ただ、お客様自身で検討して決めているときは何かを見落としがちです。よくよく考えたら、違う沿線のほうが良かったということもあります。

自社管理物件しかご案内しない方針の会社を除き、ほとんどの会社は流通物件からもご紹介しているでしょう。物件出しはパワーが必要です。残念ながらこれだけ探せばOKというものは今のところなく、レインズなどストックされている物件情報をめくったり、自分の控えリストから探したりと、慣れるまでは待っているお客様の顔を気にしながら行ったり来たりするのは仕方ありません。エンドユーザー向けにはどんどん進化している賃貸ポータルサイトですが、業者向けのものはまだまだ。もっと便利になってほしいものです。

物件が出せたら、さあ次回は内見に行きましょう。



物件出しにはこれならOKというものはない。レインズなどを駆使し、流通物件にも目を凝らす。

法律相談

Q. 個人にマンション一室を住宅として貸している貸主の物件を管理していますが、借主から、契約条項の一部が消費者契約法に違反していると指摘されました。貸主はこの物件しか賃貸に供していませんが、それでも消費者契約法は適用されるのでしょうか。

A. 消費者契約法が適用されるのは、「事業者」と「消費者」との間で結ばれる契約です。ここで「事業者」とは、「法人その他の団体及び事業として又は事業のために契約の当事者となる場合における個人をいう」と定義されています（同法2条1項）。これを賃貸借契約関係に当てはめると、自らの物件を第三者に賃貸し賃料収入等を得ている貸主は、経営規模等にかかわらず「事業者」に該当すると解されています。したがって設問のように、貸主がその一室のみを賃貸に供している場合であっても、その部屋を反復・継続的に賃貸借に供するのであれば、消費者契約法上は「事業者」とされ、住宅として個人に貸している場合には消費者契約法が適用されることになるでしょう（「消費者」の概念については、以下を参照ください）。



賃貸不動産管理業者へのアドバイス

消費者契約法の適用をめぐっては、上記の他にも、店舗や事務所目的での使用に係る賃貸借や、住宅として使用されていても会社名義で賃借されている契約（いわゆる社宅として使用するための契約）においても、借主から同様の指摘がなされることがあります。

しかし、消費者契約法上「消費者」とは、「個人（事業として又は事業のために契約の当事者となる場合におけるものを除く）をいう」と定義されています（同法2条2項）。賃貸借においてこれに当てはまるのは、「居住目的の個人の借主」ということになります。したがって、まずは借主が個人であることが必要であり、目的如何を問わず、会社や団体等が借主となっている場合には、消費者契約法は適用されません。社宅として使用するため法人等が借主となる場合も同様です。また、個人が借主であっても、店舗や事務所として使用する場合や、当初から転貸借事業を目的とする場合にも、同法は適用されないことになります。

このような借主から「契約書の内容は消費者契約法に違反する」等と指摘があったときには、「この契約には消費者契約法は適用されない」旨回答いただくことになります。ただし、消費者契約法が直接適用されない場合でも、同法で規定されている内容や同法をもとに示された裁判例の考え方等の趣旨を類推して様々な主張がなされることはあり得ますので、同法関係の裁判例等の動きには十分に注意しておきましょう。

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。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。

税務相談

Q. 私はアパートローンを借りてアパートを取得することを検討しているサラリーマンです。アパート経営で赤字が発生した場合、給料から天引きされた所得税が還付されることがあると聞きましたが、どのようなものでしょうか。

A. アパート経営から生ずる所得は不動産所得といいます。税金の計算は、不動産所得の金額と給料についての給与所得の金額等と合計して行います。不動産所得の金額が赤字である場合には、給与所得の金額の黒字と相殺します。これを「損益通算」といいます。ただし、不動産所得の金額の赤字の内に土地等（土地や借地権等）を取得するために要した負債の利子の額がある場合には、この負債の利子の額については「損益通算」の対象とならず、給与所得の金額から控除することはできません。

◆所得税の計算方法

<所得の金額>

所得税は個人が1年間獲得した利益について課税する税金です。その利益の性質に応じて10種類の所得に区分されています。アパート経営に関する所得は不動産所得、給料は給与所得、不動産を売却した場合には譲渡所得といった具合です。

<総合課税と分離課税>

所得税は総合課税されるものと分離課税されるものがあります。不動産や有価証券の譲渡や先物取引等については分離課税ですが、その他については原則として総合課税です。総合課税とは、各種の所得を合算してその合計額に税率を乗じて税額を計算します。総合課税は所得が多くなるほど税率が高くなります。これに対して、分離課税は所得の金額に関わりなく一定の税率が定められています。給与所得も不動産所得も総合課税になります。

◆土地等を取得するために要した負債の利子の額

<損益通算できる金額>

①「土地等を取得するために要した負債の利子の額」 \geq 不動産所得の赤字の金額

→損益通算できる金額はありません。

②「土地等を取得するために要した負債の利子の額」 < 不動産所得の赤字の金額

→差額が損益通算できます。

<「土地等を取得するために要した負債の利子の額」の計算方法>

①の契約で同一の者からの取得である場合（建物と土地を同じ者から取得）において借入金が資産ごとに区分されていないとき

借入金はまず建物を取得するためのものとされ、残りが土地等を取得するためのものとされます。

（例）自己資金2,000万円借入金4,000万円で土地3,000万円と建物3,000万円を取得し支払利息の年額が120万円の場合

借入金はまず建物の取得に充てたと考えるので、借入金の内、3,000万円は建物、1,000万円は土地に充てたことになります。したがって負債の利子の内、30万円が「土地等を取得するために要した負債の利子の額」として損益通算の対象になりません。

$$4,000\text{万円}(\text{借入金の総額}) - 3,000\text{万円}(\text{建物分}) = 1,000\text{万円}(\text{土地分})$$

$$120\text{万円}(\text{支払利息}) \times \frac{1,000\text{万円}}{4,000\text{万円}} = 30\text{万円}$$

①以外の場合

借入金が資産ごとに区分されている場合にはその区分により計算します。

借入金が資産ごとに区分されておらず建物と土地等を別々の者から取得した場合等は支払利息を建物と土地等の金額で按分計算します。上記の例では「土地等を取得するために要した負債の利子の額」は60万円になります。

$$120\text{万円}(\text{支払利息}) \times \frac{3,000\text{万円}(\text{土地分})}{6,000\text{万円}(\text{土地と建物の合計})} = 60\text{万円}$$

損益通算のイメージ



(注)不動産所得の損失のうち土地購入分にかかる支払利息が60万円ある場合

回答者 菊地則夫（きくちのりお）

東京シティ税理士事務所 税理士。土地譲渡の税金、相続税、土地の有効活用、アパートマンションオーナーの税金問題等が得意分野。賃貸不動産経営管理士講師、（財）不動産流通近代化センター専任講師を務めている。『アパート・マンション経営がぜんぶわかる本』（あさ出版）など、書籍等の編集・執筆も多数。

今どきの空室対策

・第4回・商品価値のリポジショニング

商品力が落ち、トラブルを多く抱える賃貸不動産。問題はどこにあるのか。経年劣化、時代に不相応な機能・性能、管理の不備、ニーズ・マーケットの縮小、など様々な理由が考えられる。それら諸問題への対策として最もポピュラーに行われていることはハードウェアの更新、つまり建築内外装、設備に関する更新や、装備の追加であろう。加えて近年では生活者の利便性やオーナーのリスクヘッジの観点に立った管理会社や第三者法人による付加価値型管理システムに多様な進歩がみられるようになった。

しかしながら、未だ遅れている取り組みや対処策がある。それが「住環境」という商品価値そのものを俯瞰する「マーケティング」の観点である。殊に具体的なターゲットのライフスタイルを熟考したマーケティングは、他の業界の商品に比べて著しく遅れている。時代は変われども未だに賃貸住宅の商品には「単身者向け」と「ファミリータイプ」の2商品のカテゴリーしか存在しないといつても過言ではない。経済成長期には圧倒的に大きく存在したマーケットに対して投入された商品が、今やマーケット自体の消滅や縮小、あるいはライフスタイルが様変わりしたことによって、存在意義そのものが失われているような事例は全国で枚挙にいとまがない。

核家族が消滅し、マーケットが大きく変化

たとえばこんな物件を頭に描いてほしい。築40年、45平米、3DK、ファミリータイプ。70年代から80年代までの都市部への人口流入、核家族の増加に対応するために、団地をはじめ民間でも大量に建築された賃貸住宅商品。老朽化に伴うトラブル、賃料の低下、空室率の上昇…。全国的に苦戦を強いられているはずだ。だが、その問題の根源はもはやハードウェアの問題ではない。問題は「そもそもそのような狭い間取りに住もうとする核家族は存在しない」というマーケットの極端な縮小にある。バランス釜の風呂を最新式のユニットバスに、和室をフローリングに変えたところで、その圧倒的なマーケットの変化を真摯に受け止めることなく、付け焼刃の対処策を繰り返しても根本的な改善はされない。

この商品の根源的な問題点は築40年であることや45平米といったハードウェアには存在せず、そのハードウェア(器)にインストールされた「3DKファミリータイプ」というソフトウェア自体、そしてそのハードとソフトの組み合わせそのものに存在している。30年以上の時代を経れば、社会環境はほほどのような地域においても様変わりしているはず。高度経済成長期、人口拡大の時代から今に至るまで本質的に見直されることのなかった商品に、今こそ既存のハードウェアにふさわしい新たなソフトウェア(マーケット)を「再マーケティング」する必要がある。

さらに、40年前には誰も想像していなかった30歳代以上の高い未婚率。高齢の単身、2人暮らし世帯の増加。共働きを「せざるを得ない」小さな家族。自宅で仕事をする人々の増加。これだけの状況の変化を認識するだけでも45平米の器にふさわしい新たなソフトウェアが見えてくる。プランだ

BEFORE



AFTER



STRATA(東京都練馬区)

<http://www.bluestudio.jp/#/rent/142/>
1991年築。47.3平米。従前間取りは2DKファミリータイプ(和室)。2007年に1LDKの2人暮らし向けにリノベーション。

けでも多様な2人暮らしに対応できる大きめの1LDKや、間仕切りのほぼ存在しないSOHOタイプ、など。新たに生まれたライフスタイルをしっかりとマーケティングをすることによって、実は「新築でもまだ供給されていない物件」つまり「新築にも勝る価値を持つ物件」を既存物件からつくりだすことは可能だ。かつて存在していたマーケットの上に位置づけられていた(ポジショニングされていた)物件に新たなマーケットを見い出し、その上に再度位置づける(リポジショニングする)という感覚が重要だ。

変化するライフスタイルに着目

社会環境だけでなく、現代人の生活習慣の変化、利便性を超えた価値観の変化にもしっかりと目を向けてほしい。

たとえば「台所」。専業主婦のいる核家族のための「台所」と、子どものいない共働き家族のための「キッチン」では全く存在意義が違う。かつての台所にいくら最新のシステムキッチンを導入したところで、その台所が玄関脇北側の薄暗い場所にある以上、根本的に商品価値は向上しない。今や台所は「家事の場」ではなく、暮らす者同士の「コミュニケーションの場」であったりする。料理を趣味のように楽しむ。友を呼びホームパーティーを楽しむ。そんな生活行為は30年以上前にはほぼ存在しなかった。であるならば、高性能の最新型システムキッチンを導入するよりも、シンプルなものでいいから南のダイニングに面した明るく開放的な位置にシンクとカウンターを移動してしまうという解決策。こんな発想も、かつての巨大「核家族」マーケットに位置していた物件を、小さくとも確実に発生している「共働き、シンプルでも自分達らしさ家族」マーケットにリポジショニングするような発想だ。

発想の転換なくして今や少数派となった「40年前の専業主婦」のために、一生懸命、機能の向上をサービスしていても埒があかない。住宅設備機器のカタログとにらめっこする前に、そもそも物件が置かれているマーケットについて冷静に俯瞰する癖をつけていただきたい。

PROFILE

リノベーション住宅推進協議会

株式会社ブルースタジオ

大島芳彦 (おおしま・よしひこ)

プロフィール

建築家、建設コンサルタント。ブルースタジオ専務取締役、リノベーション住宅推進協議会理事。1993年武蔵野美術大学卒業後、海外で建築を学び、2000年ブルースタジオ専務取締役に就任。リノベーションを中心にお消費者のライフスタイルに応じた住空間を多数プロデュースしている。「ラティス青山」「ラティス芝浦」「モーフ青山」でグッドデザイン賞受賞。

リノベーション住宅推進協議会とは?

リノベーション住宅推進協議会は、リノベーションに関する技術や品質などの標準化、普及浸透の事業などを行うことにより、安全で快適、かつ多様化するニーズに対応したりノベーション及びリノベーション住宅の提供を図り、既存住宅の流通活性化に寄与することを目的としています。

<http://www.renovation.or.jp/>

01

第4回理事会を開催いたしました。

去る平成24年11月20日（火）、東京都港区にて本会の第4回理事会を開催いたしました。

同会議では、「平成24年度上半期の事業経過報告及び収支決算報告について」「入会キャンペーンの終了について」等の報告事項と、「賃貸管理業賠償責任保険の見直しに関する件」等の審議事項につきまして審議が行われ、すべての議案につきまして承認されましたことをご報告いたします。



02

賃貸管理業賠償責任保険の自己負担額が 変更となります。（平成25年2月1日～）

本会では、全会員を対象とした賃貸管理業賠償責任保険を提供しておりますが、同保険につきましては、会員数の増加に伴い事故件数も増加し、その結果、支払保険金額が保険掛金を上回る勢いとなってしまったため、現状のままでは制度そのものの維持が困難な状況に陥りました。

上記の第4回理事会での審議の結果、同保険制度の維持を最優先とすることとなり、平成25年2月1日から自己負担額等が以下のとおり一部変更となりますのでお知らせいたします。なお、保険料はご負担いただいている会費の中に含まれております。

【平成25年1月31日まで】
〔免責額〕1万円
〔支払額〕損害額の90%



【平成25年2月1日から】
〔免責額〕10万円
〔支払額〕損害額の60%

※賃貸管理業賠償責任保険の詳細は、<http://www.chinkan.jp/about/baishou.html>をご覧下さい。

03

所在地や電話番号等の会員登録事項変更時の 届出のお願い

本会では、定期的に会報誌や発行物を全会員宛に発送しておりますが、転居等の理由で発送物が事務局に返送されてくる件数が増加しております。

会員の皆様におかれましては、入会時にご登録いただきました会員登録事項（商号・事務所所在地・代表者名・担当者名・電話番号・FAX番号、等）に変更があった際は、必ず右ページの「会員登録事項変更届」をご提出いただきますようお願い申し上げます。

注意

都道府県宅建協会に変更の届出をしただけでは、本会の会員登録事項は変更されませんので、別途本会にもご連絡をお願いいたします。

会員登録事項変更届(兼会員権承継申請書)

一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会 殿

私は、この度、登録事項に変更がありましたので、お届けします。

平成 年 月 日

会員番号: _____ 社名: _____ 印

	変更前	変更後
免許番号	大臣 知事 () 第 号	大臣 知事 () 第 号
免許年月日	年 月 日	年 月 日
フリガナ		
商号 又は名称		
フリガナ		
代表者氏名		
フリガナ		
担当者氏名		
主たる事務所 所在地 電話番号 FAX番号	〒	〒
資料送付先 所在地 電話番号 FAX番号	〒	〒

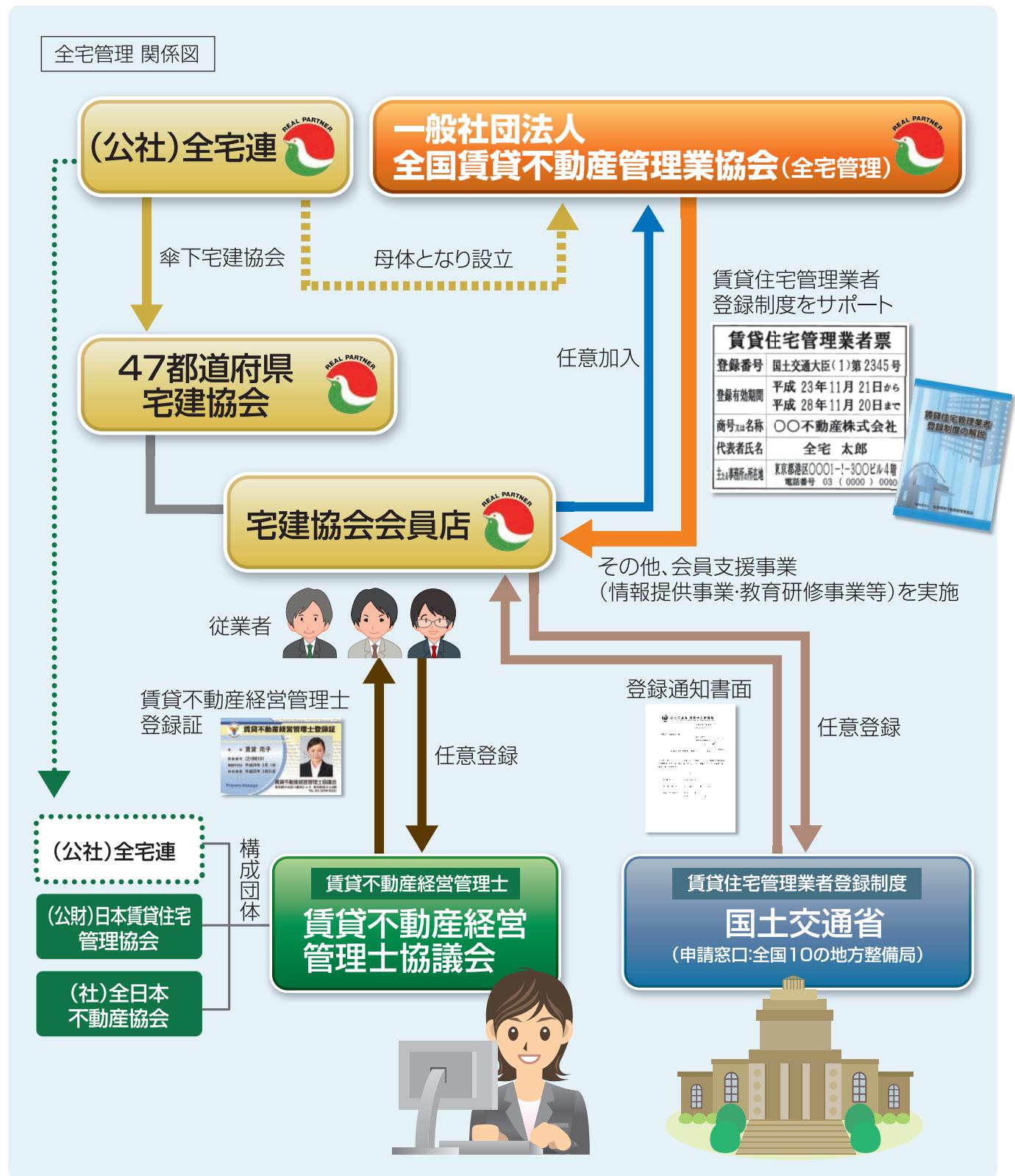
※上記事項のうち、変更箇所のみご記入ください。

また、免許番号・商号又は名称・代表者氏名が変更の場合は、その理由を以下にご記入ください。

()

◎FAX 03-5821-7330 までご返送ください。

全宅管理 関係図



疑問1 全宅管理に入会すると自動的に賃貸住宅管理業者登録されるの？

「賃貸住宅管理業者登録制度」は国が行う制度であり、全宅管理に入会すると自動的に登録されるわけではありません。したがって、個別に地方整備局に対し申請が必要です。

このため、全宅管理では、会員に対し申請のお手伝いや登録後の業務書式の提供など、登録制度に関するフォローを行っています。もちろん、全宅管理の入会の有無にかかわらず登録することもできます。

疑問2 借貸不動産経営管理士資格者がいないと賃貸住宅管理業者登録ができないの?

この資格と賃貸住宅管理業者登録制度は全く別の制度です。したがって、この資格者がいなくても登録はできます（但し、管理士は業務上大きな役割の担い手として期待されています）。資格の詳細につきましては、「賃貸不動産経営管理士協議会」（TEL.03-6825-7500／受付時間：平日10時～17時）にお問い合わせ下さい。