

※このメールは、全宅管理のメルマガ配信登録して頂いた会員限定で配信しています。

— 目 | 次 | —

[1] 業界動向・行政動向

- ・ 国家戦略特区で「旅館業法の適用除外」の条例化進む
- ・ 「住まいの買いどき感」調査結果（リクルート住まいカンパニー）
- ・ 賃貸住宅入居者が希望する設備調査 「無料インターネット」について

[2] 連載コラム 第 13 回

- ・ 賃貸不動産管理における業務リスクと対策
～敷金・礼金の実態と今後の展望について～

[3] 身近な賃貸管理法律相談 Q & A

- ・ 更新業務 ～借主と連絡が取れず賃料も遅れがちな場合～

[4] 協会からのお知らせ

- ・ 第 2 回理事会が開催されました
- ・ 賃貸管理業賠償責任保険の一部改正について

[1] 業界動向・行政動向

○国家戦略特区で「旅館業法の適用除外」の条例化進む

訪日外国人の急速な伸びは、政府の掲げる 2020 年東京オリンピック開催時の 2,000 万人を前倒しで実現する勢いを見せている。そうした中国戦略特区の規制改革実施計画の運用によって、賃貸住宅の活用がクローズアップされている。

外国人旅行者が増えることが予測される一方、宿泊施設が十分でないことから、賃貸住宅の活用を図ろうとする動きが急ピッチで進んでいる。

平成 25 年 12 月に、規制を大幅に緩和する「国家戦略特別区域法」が施行。旅館業法を緩和して個人宅や賃貸住宅を宿泊施設などに活用する「民泊」が具体的に動き出したもの

で、東京、大阪、京都、福岡などの国家戦略特区エリアに旅館業法の特例を認めようとする動きが注目されている。

特例が認められると、現行では旅館業法によって貸すことができない外国人旅行者に、一定期間賃貸住宅を貸すことが認められる。

すでに旅行者に民家を提供する民泊が広まり、インターネットを使って仲介サイトがビジネス化しているが、これは厳密に言えば法的な面から「グレー状態」とされ、旅行者の安全・安心の宿泊環境の確保に問題を残している。行政サイドでは何らかの法整備が必要との姿勢。

そんな折、大阪府では 10 月 27 日、議会で訪日外国人旅行者の民泊を特例的に可能とする条例が、全国に先駆けて可決された。東京・大田区でも平成 28 年の事業開始を目指して検討しており、今後、国家戦略特区において民泊ビジネスの推進、旅館業法の改正と進むことが予想される。

こうした民泊推進に合わせて、賃貸住宅の活用が具体化すると見られており、訪日外国人宿泊による、今後の賃貸ビジネスの広がり期待が集まっている。

○「住まいの買いどき感」調査結果（リクルート住まいカンパニー）

（株）リクルート住まいカンパニー（東京都中央区）が 11 月に発表した、「住まいの買いどき感」調査結果によると、一般生活者の中で今が「住まいの買いどき」と感じている人は前回から 1.7 ポイント減少し、15.9%と前年同月の水準 16.4%をやや下回った。

この調査は、広く一般生活者を対象に、今が「買いどき（住宅の購入、建築・リフォームのタイミング）」だと感じているかどうか、実態を把握することを目的に、7大都市圏を対象に3ヵ月に1度実施しており、今回は9月度調査の結果を取りまとめたもの。

調査結果の概要は次の通り。

住み替え、リフォーム検討者ともに買いどき感が減少し、住宅検討者全体の買いどき感は 3.5 ポイント減少して 39.8%。検討住宅タイプ別で見ると、「現在の持ち家の大規模リフォーム」検討者の買いどき感は、前回調査より 6.1 ポイント減少し 49.9%。また、「新築分譲マンションの購入」が 3.6 ポイント減で、「中古マンション計」が 4.1 ポイント減となった。

買いどきと感じている人の中で、なんらかの検討行動をとった人は 46.0%と前回から 1.6 ポイント増加。年代別では 40 代のみ 1.5 ポイント減で、都市別では検討行動の割合が 3 ポイント以上変動があったのは、東海の 3.2 ポイント増、福岡市の 4.4 ポイント増であった。

買いどきと感じる理由の中で、「景況感の上昇」と「株価の上昇」が 4.0 ポイント以上低

下。買いどきとを感じる理由の1位は「消費税率の引上げが2017年に予定されているから」、2位が「住宅価格が上昇しそうだから」、3位が「景況感が上昇しているから」となっている。

○賃貸住宅入居者が希望する設備調査 「無料インターネット」について

賃貸住宅入居者が希望する設備の上位には必ずといって良い程「無料インターネット」がある。

引越したその日から使用できる光回線接続のインターネット環境が新居選びの条件とされている。

この傾向は単身者であってもファミリーであってもほとんど変わらず、しかも「無料」である事がポイントとなっているようである。

無料でインターネットが使用できるから無料インターネットといわれる所以で、入居者にとって、引越した日からインターネット使用料が無料で、すぐに使えるのが魅力となっている。

各部屋でインターネットを利用するには、外部の光回線から各部屋ごとに設備を引き込む方法と、建物に一括して装置を備えてそこから各部屋にLANケーブルで引っ張る方法がある。1棟10戸以上の規模ならやはり、一括して装置を設置して、そこから各部屋にハブを通じて配線した方が設備費は安くなる。

入居者が無料で利用する無料インターネットといっても、初期の設置費用や月々のランニングコストが発生するため、まるきりタダでネット環境が構築され、維持できるわけではない。入居者は無料で使用しても発生する経費をオーナーが負担する仕組みは変わらない。

そこで賃貸経営上、経費面で入居者の希望に沿い、満足度に応えるために、インターネット環境を整備し、毎月の使用料として実費程度を家賃として一緒に払ってもらう方法と、事前に家賃もしくは共益費の中に加算しておいて表立ってはインターネット利用料を徴収しないやり方がある。あるいはまるっきりのサービスとして、とくに請求しないといった方法も考えられる。

今日、インターネットの利用はほぼ一般化して部屋を探す顧客もネット環境はあって当然と見ており、それが無料であるか、別途料金がかかるかがポイントとなっている。

☆° ° ° ☆° ° ° ☆° ° ° ☆° ° ° ☆° ° ° ☆° ° ° ☆° ° ° ☆°

第 13 回 賃貸不動産管理における業務リスクと対策

～敷金・礼金の実態と今後の展望について～

昨今の入居者有利な買い手市場においては敷金や礼金は年々減少する傾向にあると言われています。

敷金も礼金も取らない“ゼロゼロ物件”という言葉も頻繁に見かけますが、その実態はどうなっているのでしょうか。

まず敷金に関して特に大きく影響したのが、1998 年の国土交通省「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」、2004 年の「東京都の賃貸住宅紛争防止条例(東京ルール)」の施行です。これは、退去時の原状回復トラブルをなくすために施行されたものですが、実際これにより原状回復トラブルは年々減少しているようです。

そして現在、120 年ぶりと言われている民法の大改正が進んでいます。その中に原状回復のルールが盛り込まれました。これにより敷金は民法の改正で定義が明文化される予定で、そうすると原状回復は通常損耗や経年劣化による破損等はオーナーが行う事になります。

そこで、今回はこれらの動向が敷金と礼金にどう影響してくるのかを考えてみましょう。

【敷金】

敷金は首都圏では徐々に減少する傾向にありますが、関西圏では 2014 年下期に上昇に転じました。その他のエリアを含む全国平均でも上がっています。敷金額の平均は 2014 年下期で、首都圏 1.15 カ月、関西圏で 1.24 カ月です。

東京においては東京ルールが条例化されてから、退去時には敷金を全額返却するのが標準になっています。ただし、クリーニング費用だけは別途もらったり、敷金から差し引いたりするケースもあります。

結果、敷金は家賃滞納の担保としての意味合いが強く 1 カ月に設定することが多くなっているようです。

一方、競争力が低下している物件では 0 カ月に設定しているようです。

今後は、民法の改正により東京以外のエリアも敷金 1 カ月で全額返還するのが一般的になっていくと思われます。敷金は滞納家賃や故意過失による破損など、金銭債務を担保する目的がありますので、賃貸管理の安定経営という観点から考えても全く無くなるという事は考えにくいでしょう。

【礼金】

礼金の意味合いからすると、礼金は今後無くなるのではとの意見を多く耳にします。

確かに礼金を徴収するケースは 2009 年辺りから首都圏・関西圏共にゆるやかな減少傾向にあり、徴収する場合でも 2 カ月、1 カ月、0 カ月のいずれかが多くみられます。また、その中でも礼金ゼロ物件の割合が増加傾向にあることは事実です。

この傾向を見る限り、いずれ礼金は無くなっていくようにも見えますが、競争力のある物件や新築物件では、礼金 2 カ月でも十分にニーズがあるようです。

従って数自体は減少傾向にありますが、礼金の慣習自体が完全に無くなってしまいうことはないと考えられます。

【今後の動向】

礼金・敷金ともに傾向と今後の予測を含めて見てきましたが、地域ごとの商習慣の違いがあり、地域の相場と物件の条件を照らし合わせて設定されるものです。また、金額的負担を減らして入居してもらいやすくするために、空き室対策として礼金・敷金を下げることもあります。同じエリア内でも、新築物件は 2 カ月ずつですが、築年数が経った物件ほど礼金・敷金を少なくする傾向にあります。

敷金は預り金ですので基本的には返還しますが、礼金は家賃同様、収入になりますので、あるかないかで採算にも関わるでしょう。

ただし、実際は敷金・礼金だけではなく、家賃、共益費などのトータルバランスで、どう設定するかを考えることになります。例えば、初期費用となる敷金・礼金を抑えて、家賃と共益費に多少プラスする。

または、家賃そのものを抑えて、敷金・礼金はしっかり取るといった考え方があります。

このあたりの設定はケースバイケースですので、不動産管理会社がエリアの相場やニーズを見極めながら設定していく事が重要でしょう。最終的には、敷金・礼金の設定は、やはり現場を熟知した不動産管理会社による判断が必要ですから、皆さんの腕の見せ所です。

敷金・礼金も家賃相場同様二極化傾向にあるため、例え礼金があつたとしても入居者に選ばれ続けるためにリフォームや設備投資で物件競争力を維持することがポイントと言えます。

＝＝

[3] 身近な賃貸管理法律相談 Q&A

○更新業務 ～借主と連絡が取れず賃料も遅れがちの場合～

Q.1 契約の更新時期がきたが、借主と連絡が取れず更新手続きをしていない。賃料の支

A.1 更新拒否の手続きをとっていない以上、一応法定更新された状態となっている。ただし、期間の定めのない契約となったので、解約申入れは可能。ただ、正当事由が具備されるか難しい問題があるため、賃料が滞納しがちなことと借主の責任（居留守等）において連絡が取れないことが、借主としての善管注意義務に反するとして契約解除を求め、かつ契約継続の意思があるのであれば、更新後の契約内容の協議の場に着くよう要請する。もし、それも無視するようであれば、信頼関係破壊として解除明渡しを断行することも検討すべき。

「電話法律相談よくあるご質問」としてまとめておりますので、是非ご参照ください。

[illegible]

○第2回理事会が開催されました

今後も賃貸管理業の適正化に向けて、宅都道府県協会と連携した様々な事業を行う事で更なる会員サービスの充実を目指してまいりますので、引き続き宜しくお願い致します。

賃貸管理業賠償責任保険（以下、賠償保険）は本会会員を対象にした損害賠償保険で、

