

管理業務のご案内

Presented by CFnet's
 CF Net's
Group
<http://www.cfnets.co.jp/>

株式会社シー・エフ・ネット
有限会社シー・エフ・ビルマネジメント

IREM
全米不動産管理協会会員

2014年11月24日改訂

不動産オーナーの皆様へ 賃貸不動産経営のリスクをお考えになったことがありますか？

不動産を賃貸し運用（収益を上げる）していく際のオーナーにとってのリスクを考えてみましょう。

不動産の運用は株式や債権を投資運用することと同様にリスクがあります。株式であれば一定の条件や基準を満たしたものに投資します。条件や基準は公開されているので、それを満たしていれば、一定のリスクは軽減されていると言つていいでしょう。購入後はその会社の業績などについても説明責任や公開義務が課せられていますから、動向を見極めながら同様にリスクを低減または回避することができます。

では不動産経営の場合はどうでしょう。どのようなリスクがあるかを考えてみましょう。

①テナント信用リスク

入居者間や近隣との問題など入居者（テナント）自身の行為で起こる問題を言います。
代表例は賃料の滞納です。

②空室リスク

文字通り空室により収益が下がる、空室によって他の入居者（テナント）に影響を及ぼす、
空室による物件の傷みなどを言います。

③金融（ローン）リスク

まずローンの利用形態（借り方）に対するリスクがあります。ローン金額・ローン期間・借入金利・返済方法などが収益に影響することは言うまでもなく、ローン分析は十分に行う必要があります。また社会情勢の変化に伴う借入金利の上昇も含みます。

④賃借人（テナント）ニーズの変化

市場環境の変化や賃借人の趣向や好みが変わり、結果空室を招くことがあります。

⑤設備や間取り（レイアウト）の陳腐化

近年の住宅設備の進化は目を見張るものばかりです。物件設備が老朽化する前に、新たに供給される物件と比較すると陳腐化していることがあります。これは間取りやレイアウトも同様です。これらのリスクも同様に空室を招き、結果的に収益率が低下する原因となります。

その他に天災地変、火災、周辺環境（自然・商業・交通環境など）、法令の改正などが挙げられます。

更には管理会社やオーナーご自身の不動産経営への取り組み方がリスクとなることもあります。

弊社では他にないリスクマネジメントサービスをご提供いたします。

管理会社のリスクとは？

バブル経済崩壊後、賃貸管理業務を業者に有料で委託するオーナーが増えました。管理会社側も積極的に賃貸管理業務の受託に向けて営業活動を行っています。

しかしオーナーの皆様の立場で考えた場合、何故有料で管理業務を委託するのでしょうか。以前は管理業務が煩わしい、他に仕事があるからなどと言った理由が多数を占めました。

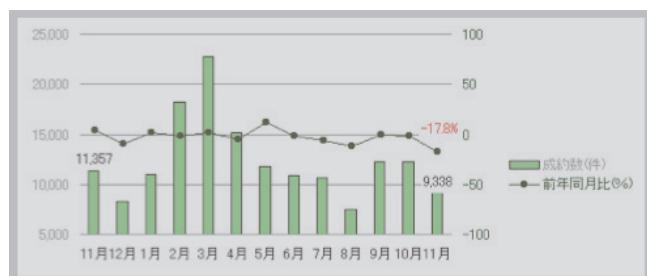
近年では不動産運用におけるリスクを出来るだけ回避したい、高い収益を得たい、長期に渡り資産価値の維持に努めたいなどオーナーからの要望が高度により明確なものへと変化しています。

時代はプロパティマネジメントへ

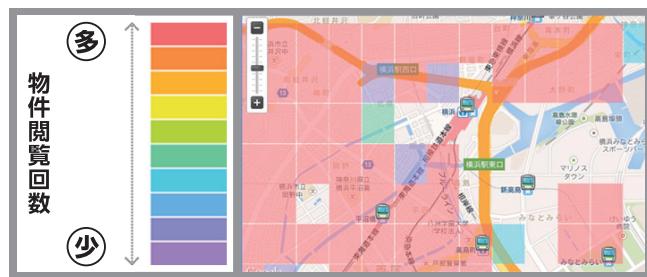
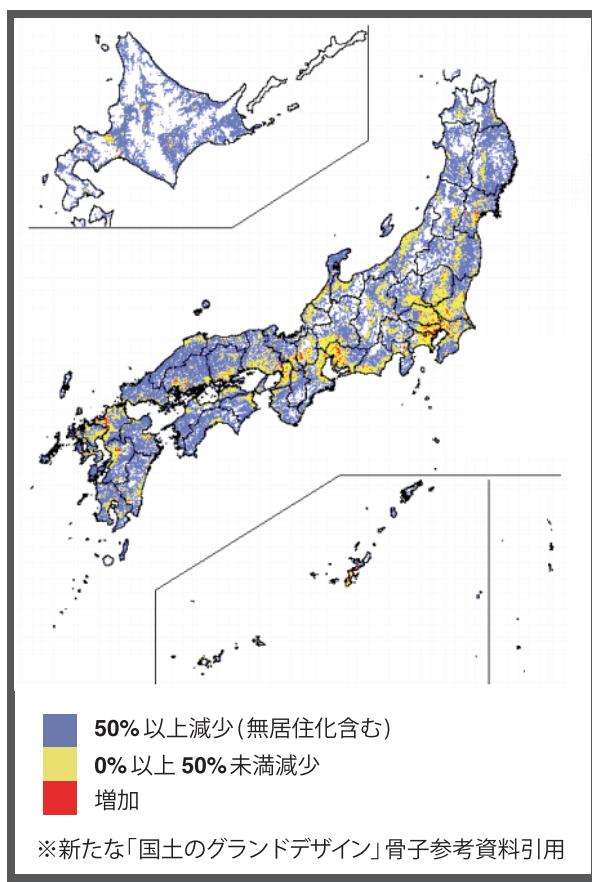
現在は賃貸管理からプロパティマネジメントへ考え方が進化しました。入居者を決め、家賃を回収し、送金する。解約業務を行うなどといったシンプルな業務から、不動産運用のリスクの回避、低減、転嫁などといったマネジメント、予算管理に基づいたキャッシュフローの確保、修繕積立金の管理提案、市場分析や物件の現状分析に基づく実現性の高い運用計画の立案、実行などの業務内容へと変容しております。

これらが実行できない管理会社に委託した場合、不動産運用開始前に最大のリスクを抱えることになってしまうのです。管理会社の選択は不動産運用の成功へのファーストステップです。

現代において真のプロフェッショナルと言える、高度な知識と豊富な経験、地域市場で確固たるネットワークを確立したシー・エフ・ネットグループにご依頼ください。



REIFA 画像



不動産オーナーの皆様へ

定期借家契約と普通借家契約

借家権という言葉をご存知でしょうか。不動産を賃貸すると賃借人には借家権が発生します。

2000年3月に施行された借地借家法に基づく定期借家契約を利用しなかった場合、借家権は法律上強く守られます。借地借家法では法定更新の規定が定められ、またオーナーが自ら使用する場合や建物の老朽化が著しい場合など、正当事由がない場合は賃貸借契約を解除することができないなど、賃借人の地位が法律上保護されています。借家権の対価として莫大な費用を支払って借家権の買い戻し、即ち建物の明渡しをしたケースは多数あります。また賃料の遅延や軽微な契約違反では更新の拒絶ができないのが原則です。

これらの対処方法として前述の定期借家契約があります。しかし施行から十数年経過したにもかかわらず、あまり普及しておりません。原因のほとんどが運用者（オーナー、管理会社）の理解不足と言えるでしょう。

弊社ではオーナーのリスクマネジメントとして、賃借人の皆様には良好な住環境の提供を目指し、定期借家契約の導入を積極的に図っていきます。実際に運用する際は、入居希望者の状況やオーナーの状況により柔軟に取り扱っていきます。

普通借家契約との比較で見る定期借家契約（居住用）		
定期借家契約と普通借家契約の比較		
	定期借家契約	普通借家契約
契約方法	①書面（公正証書等）による契約に限る。 ②「更新がなく、期間の満了により終了する」ことを契約書とは別に、あらかじめ書面を交付して説明しなければならない。	書面でも口頭でも可（ただし、宅建業者の媒介等により契約を締結したときは、契約書が作成され交付されます。）
更新の有無	期間満了により終了し、更新はない（ただし、再契約は可能。）	原則として、「正当な事由」がない限り更新される。
契約期間の上限	無制限	2000年3月1日より前の契約…20年 2000年3月1日以降の契約…無制限
1年未満の契約	1年未満の契約も有効	期間の定めのない契約とみなされる
賃料の増減	特約の定めに従う。	事情が変更すれば、貸主と借主は賃料の額の増減や減額を請求できる。ただし、一定の期間賃料を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。
借主からの中途解約	①床面積200m ² 未満の居住用建物で、やむを得ない事情により、生活の本拠として使用することが困難となった借主からは、特約がなくても法律により中途解約ができる。 ②①以外の場合は中途解約に関する特約があればその定めに従う。	中途解約に関する特約があれば、その定めに従う。

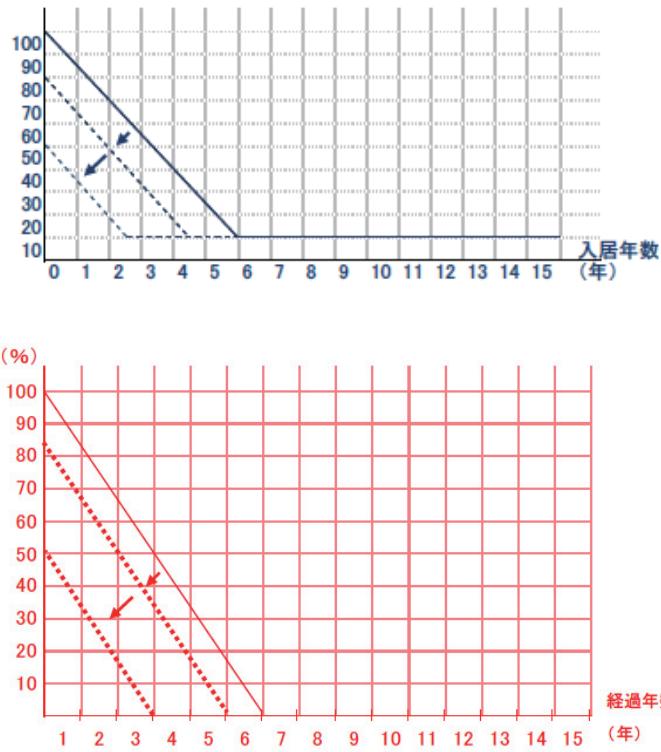
入居時における現況確認書の作成とデジタル保存

近年、原状回復工事費用の賃借人負担分について合意に至らず、敷金返済請求訴訟を提起されるケースが増えています。管理の現場では訴訟提起まで至らなくても、紛争は絶えません。居住用賃貸物件の場合、賃借人は消費者とみなされ、消費者保護の観点から保護される立場にあります。宅地建物取引業法上でも消費者保護の観点から宅建業者に重要事項説明義務などを課しています。2002年4月1日に施行された消費者契約法も宅建業務を例外としていません。民法の規定にも家賃はその使用収益にかかるものとして規定してあります。よって通常使用による磨耗消費や経年変化による劣化磨耗は入居者にその回復責任はありません。**例えばレンタカーを返した時に、タイヤが擦れたという理由でタイヤの交換費用を請求されるでしょうか？**

しかし賃貸業界ではこのような事が発生するのですから、紛争が絶えないのも頷けます。弊社では入居前の室内状況をデジタルカメラで撮影し保存し（※一部保存していない時期や物件等もございます。）退室時には再確認ができるようしております。お客様との紛争も少なくなり、賃貸借契約の解約業務がスムーズに運んでいます。このような体制があることから賃借人にも信頼していただき、入居期間中の問題も少なく、さらには居住期間が長くなるほどオーナーにとっても良い効果が現れています。（2004年10月施行の東京都賃貸住宅紛争防止条例、いわゆる東京ルールにも対応しています。）



図4 入居時の状態と賃借人負担割合(耐用年数6年、定額法の場合)
賃借人負担割合(原状回復義務がある場合)



※入居時の設備等の状態により、上方へシフトさせる。
新築や交換、張替えの直後であれば、
始点は(入居年数、割合)=(0年、100%)となる。

シー・エフ・ネットグループの管理業務費用規定

管理委託契約に基づく当グループの管理業務費用は次の通りとなります。

1. 管理手数料

毎月の管理手数料は、滞納保証付管理で賃借人から集金する月々の賃料等合計の7%(税別)となります。

また、各1部屋の賃貸借契約成立毎に賃料の1ヶ月分(税別)の客付管理手数料をいただきます(※Basicプランの場合)。

2. 礼金・敷金

礼金と敷金は、入居者募集活動に影響がございますので、オーナーとのお話し合いにて決めさせていただきます。

礼金はオーナーが取得し、敷金は当社がお預かりの上退室時の精算業務にて賃借人に返還いたします(※Basicプランの場合)。

3. 更新料

普通借家契約の場合、更新時の更新手数料は、賃借人から新賃料の1ヶ月分を当社がいただきます。賃借人から更新料をいただけない場合はオーナーより3万円(別途消費税)の更新事務手数料をいただきます。

※定期借家契約の場合、更新料はありません。

4. 法定点検費用

管理をお受けしている間の建物設備などの法定点検費用、

- ①給排水衛生設備(受水槽有効容量10tを超えるもの・ポンプ・浄化槽)
- ②防災設備(避難器具・消火器・自動火災報知器・非常ベル・避難誘導灯)
- ③エレベーター
- ④特殊建築物

上記はオーナー負担となります。

5. 清掃費用(任意)

定期清掃を別途費用にてお引き受けしております。内容は建物毎にお見積もりいたしますので、当社までお申し付けください。

6. 警備費用(任意)

建物(個別部屋)の警備(機械および緊急連絡)を有料にてお引き受けしております。大手警備会社との提携契約が必要となり、建物毎にお見積いたします。

7. 補修費等の負担

補修費が2万円以内のもの、および緊急な補修については、オーナーの承諾をいただきかなくとも、弊社判断にて施工させていただく場合がございます。予めご了承ください。

8. 管理受託契約金について

賃貸中(賃借人が既に入居している)の物件を弊社にてお受けする場合、管理受託契約金として、オーナーより金2万円(税別)をお支払いいただいております。複数居室がある場合は、全ての入居中の部屋毎に管理受託契約金を頂戴いたします。

オーナーにご用意いただくもの

弊社が管理業務をお引き受けする前にオーナーの大切な不動産のことをよく把握しなければなりません。

しかし、近年個人情報保護法等によりオーナーご本人でなければ取得できないものが多くなっています。

お手数でございますが、ご協力の程お願いいたします。

1. 管理予定不動産の土地建物登記簿謄本(法務局で発行する登記事項証明書)各1通

宅地建物取引業法35条(短期賃貸借保護廃止による抵当権等の設定有無確認と説明)による説明義務があるため必要です。

※ご承諾いただければ弊社にて取得可能です。

2. 管理予定不動産の建物平面図1式

(建築確認図面等で建物構造・電気・水道・ガスの各設備関係がわかるもの。)

主に募集用図面の作成やご入居中の点検・保守や故障等に対応するため必要です。

3. これまでの管理内容がわかるもの(受水槽点検・消防点検・建物メンテナンス記録等)

法定点検等に対応するために必要です。

4. 《管理会社変更の場合》ご契約中の賃貸借契約書(原本)および入居申込書・住民票・印鑑証明書等契約書関係書類、および入金履歴一覧表。

5. 管理予定物件の鍵一式(貸室、ポンプ室、非常口等すべての鍵)

※管理用のカギが不足している場合、カギ複製代を頂戴いたします。

6. マンション等の場合、管理規約及び管理会社連絡先

(入退去連絡方法・駐車場の取り扱い等)

7. 住居表示の確認(郵便局・役所への確認)

8. 海外転勤の方の場合、国内の緊急連絡先(ご親戚)をご指定ください。

9. その他、管理に必要な情報・書類

※賃貸用不動産として賃借人の方へ貸し出す最低限の設備(安全面・法律面)は整えていただきますので、当社による点検により修理・内装工事が必要な場合は、オーナーのご負担により工事していただきます。

※弊社にて管理を受託する場合、ご入居者様から預かっている敷金は弊社にてお預かりいたします。

予めご了承ください。

シー・エフ・ネットグループの管理業務内容

弊社の賃貸管理の内容は次の通りとなります。

1. 募集について

近隣相場や競合物件との比較、特に設備面や築年数、入居希望者の好み、デザイン等の流行にまで加味した査定を行った上で適正賃料をご提案いたします。そして、早期入居のために必要な設備・間取りの変更等をご提案をします。

2. 入居審査について

一旦入居した賃借人は、借家権その他の権利があるため、容易に退居させることができません。そこで、申込時の審査が非常に重要です。弊社では賃貸管理業務の入口である入居審査を従来の「勘と経験」方式から、各種ツールを用いて客観的情報に基づく審査を行い、不良入居者の侵入を水際で食い止めます。

また入居者審査の実施は、賃料滞納等各種トラブルの発生抑制に絶大な効果があり、思わぬ費用の発生を防ぎます。

3. 契約書について

せっかく良い賃借人を入居させても肝心の賃貸借契約書等が現行法に沿った内容になっていなければ、いざという時に困ります。弊社では法改正時に書面の改訂を行い、最新の書面で対応いたします。賃借人と締結する賃貸借契約については、状況に応じて定期借家契約（再契約型）を締結します。定期借家契約（再契約型）を利用すると、違反行為があれば再契約は行わないことを主張できるため、違反行為の抑制にも役立ちます。

4. 賃料送金および明細書送付について

賃貸借契約期間中について毎月末に集金した賃料は、規定送金日の**5日**（土曜・日曜・祝祭日等金融機関の休日がある場合はその翌日）にオーナーご指定銀行口座に送金いたします。尚、賃貸借契約解約がある場合、解約予定月の送金は一時停止となり、退出日確定後入居者の方との賃料計算の上で翌月に送金いたします。

5. 鍵の保管について

弊社にて**1本**お預かりします。

鍵交換については、原則賃借人入居時に部屋の鍵を交換していただきます。

オートロックの場合は、オートロックキーと部屋の鍵が異なり**2本**での運用となります。

管理替え(オーナーチェンジ・他の管理会社からの変更)について

オーナーチェンジ(賃借人が入居中の不動産を購入等し所有者変更をした場合) 不動産の管理受託と賃借人との賃貸借契約中に賃貸管理を受託する場合についてご説明いたします。

1. オーナーチェンジ時の管理受託について

管理についてはお受けいたしますが、入居中の方について当社規定の審査を行っていませんので、ご契約中の方については滞納保証を免責とさせていただきます(※滞納保証管理をお受けするケースもございます。詳細はその都度お打ち合わせが必要です)。オーナー変更および新管理会社管理受託について、および賃料振込先について変更の告知報告等の諸手続きなど各種業務を行います。賃貸借契約の内容変更は、賃借人の承諾がある部分についてのみ可能です。

入居中の方の賃貸借契約について、当社規定と異なる場合は、従前の賃貸借契約を承継します。

- ①更新手続きの際に、更新料の負担が無い場合はオーナー負担となります(3万円+消費税)。
- ②退居時の敷金精算方法も従来の契約内容に基づきます。
- ③既存の入居者が家財保険未加入の場合でも、加入を強制することはできません。
- ④保証会社は弊社にて引き継ぎができない場合があります。その場合は、保証人無しの賃貸借契約となってしまいますので、予めご了承ください。

また、賃貸借契約当初時の室内状態が不明なため、オーナーのご負担が多くなります。この間の管理手数料は通常と変わりません。入居中の方が退居し、新規入居された方から、滞納保証を付けさせていただきます。

2. すでに賃貸借契約を交わしている(入居中)状態での 管理の受託について(オーナーチェンジを除く)

上記と同様の手続きとなります。

3. 管理の受託ができない場合

管理についてはお受けできない場合がございます。すでに入居中の方が

- ①反社会的勢力である疑いがある場合
- ②賃料滞納が発生している場合
- ③管理受託前に当社が建物調査を行い、募集に必要な設備等の改善がなされていないと判断した場合等には、管理をお請けいたしかねます。

4. 管理受託契約金について

賃貸中(ご入居者がすでに入居している)物件の管理業務をお請けする場合、管理受託契約金として、オーナーより金2万円(税別)をお支払いいただいております。複数室の管理業務をお請けする場合は、入居中の部屋毎に管理受託契約を頂戴いたします。

5. その他

管理委託契約書条文の変更や、賃貸借契約書条文の変更等、契約書関係書類の条文変更については、弊社内の審議が必要となり安易にお受けすることができません。ご要望内容によっては管理業務をお受けすることができない場合がございます。予めご了承ください。

管理替え(オーナーチェンジ・他の管理会社からの変更)について

6. 賃借人入居中のサービスリクエスト対応について

賃借人入居中に様々なサービスリクエスト(賃借人からの要望、設備の修理依頼や隣が騒がしい等)や近隣からの相談事(ゴミ出しの日時を厳守してほしい等)が入ります。弊社では、電話等によりお受けしたサービスリクエスト情報を登録・保存し対応を行い、必要があればオーナーへの報告し情報は部屋や建物毎に蓄積していきます。蓄積した情報に基づき設備の更新時期や費用予想を組み立てることができます。また、弊社に登録されている工事業者は、作業の正確性・安全性・迅速性・施工後の責任および個人情報保護に優れた業者とですので、ご安心ください。

7. 改善提案について

建物・設備が老朽化・陳腐化していくことは避けられません。建物全体の管理を受託している物件については、入居中・空室中に限らず、賃借人視点で募集から将来の入居率を上げるためのご提案を行います。空室の場合は早期契約締結を目指し、賃借人にはなるべく長期間お住まいいただけるようにいたします。(分譲マンションの場合を除く)

Presented by CFnet's
 CF Net's
Group
<http://www.cfnets.co.jp/>

テナント信用リスクの実例

テナントリテンションと予防メンテナンス

株式会社シー・エフ・ネット
有限会社シー・エフ・ビルマネジメント

IREM
全米不動産管理協会会員

2014年11月〇〇日改訂

テナント信用リスクについて考えてみましょう

リスクの優先順位については既にお話しましたが、実際に現場で起きているテナント信用リスクの例をあげてみます。このようなトラブルが所有物件で起きたとき、オーナーはどのように対応しますか？対処方法を間違えると更なる問題を引き起こすことがあります。

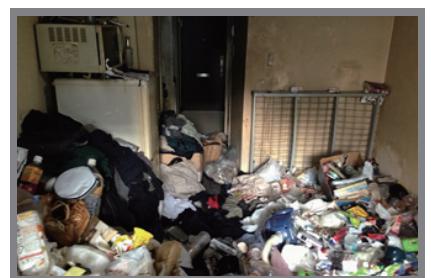
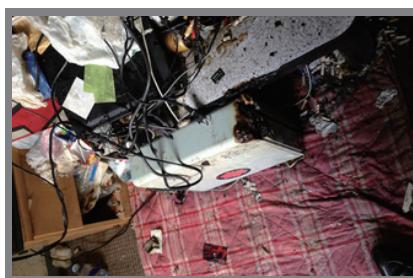
①暴力的な賃借人の例

巡回担当者が**SR(サービスリクエスト)**対応を行っていた際に、対応が気に入らないと因縁をつけられ、賃借人から暴力を振るわれるということがありました。話をよく聞いてみると、幻覚症状によるものではないかと思われる言動が多く、対応は必ず**2人**で対応するようにしました。カウンセリングのように話を聞くことで次第に賃借人の対応が変わっていきました。このことを警察に話をしても、事件が起きていないため、対処はしてもらえませんでした。



②居室で火災発生

分譲マンションの一室で入居者のタバコの不始末により火災が発生しました。幸いにもボヤ程度で済み、他の部屋への被害はなかったのですが、消防車が出動し、一時は騒然となりました。消火活動後、現地確認のため消防士と共に室内へ入室した際の写真です。



火災による被害はそれほどでもないのですが、実は室内がゴミ部屋だったのです。

テナント信用リスクについて考えてみましょう

③安否確認と室内での死亡案件

安否確認とは、賃借人に関する人（会社の同僚や上司、親など）から「無断欠勤や連絡が取れず、心配なので室内を見てほしい」と依頼を受け賃借人を訪問することです。連絡が取れない理由は単純に会社に行きたくない賃借人が電話に出ない場合が多いのですが、中には室内で死亡しているケースも起きています。

月に1～2件ほど発生しますが、室内立ち入りは警察立会の下で行う必要があります。特に季節の変わり目に問い合わせが増え、また賃借人が室内で亡くなっているケースも増えているのです。



④騒音・隣室トラブル

隣室入居者がうるさい。といった苦情も日常的に発生しています。

友人を部屋に呼んで騒いでいたり、音楽を大音量でかけていたり、足音や洗濯機の音、目覚まし時計や電話の声…。など原因は様々です。音についてのトラブルはその音の発生源がどこかを特定することが難しく、また音を出している当人にはその自覚がないため、解決に時間がかかることが多いのです。

⑤その他

外国籍の賃借人が習慣の違いにより引き起こすトラブル、夜逃げ、賃料滞納等々……。

入居者リスクによるトラブルは日常的に発生しているのです。

◆リスクの整理が必要です。

◆空室リスク以外のリスクも存在します。

◆リスクの優先順位によって管理手法は変わります。

◆リスクマネジメントの重要性をご考慮ください。

◆収益の差はマネジメントの力の差に比例します。

オーナーにとっての収益とは？

オーナーにとっての収益について考えてみましょう。

【キャッシュフローツリー】

■ 総潜在収入 (GPI)

- 空室と未回収損 (空室損失と延滞損失)

= 実行総収入 (EGI)

- 運営費(OPEX、固定資産税・光熱費・清掃費・設備管理費・保険費用・管理費等)

= 営業純利益 (NOI、資産評価で最も重要な数字です。)

- 銀行返済

= 税引前キャッシュフロー (BTCF)

リスクマネジメントにより

- 空室損失を減らし、延滞損失をなくすことで実行総収入を上げることができます。
- 運営費を下げ、営業純利益を上げることができます。
- リスクヘッジにより、突発的な支出を防ぎます。

テナントリテンションという考え方と予防メンテナンスの関係性

テナントリテンションとは、賃借人の退居を予防し空室率を下げると言います。

良質な賃借人には長期間居住していただき、不良賃借人は早急に退居させるべきです。

どのようにすれば良質な賃借人の退居を予防できるでしょうか。

日本ではアメリカのプロパティマネジメントのように、賃借人とクリスマスパーティを開く等でコミュニケーションを取る方法は難しいでしょう。しかし、良質な賃借人とのコミュニケーションをとることは重要です。

また設備トラブルを未然に防ぎ、賃借人が不満を持たないようにすることもテナントリテンションに結びつくのではないかでしょうか？

そこで予防メンテナンスという考え方を取り入れています。

予防メンテナンスとは、設備トラブルを事前に予測し、交換等対処することでトラブル発生を防ぐことです。従来の管理会社やオーナーは、設備は壊れるまで使い交換費用を抑えようと考えがちです。しかしエアコンや給湯器が故障して困るのは真夏や真冬、この時期に故障すると交換するにも時間と費用が余計にかかってしまいます。賃借人は一刻も早く治してほしいためスピード勝負になってきます。対応が遅れた場合は余計な出費が増え、結果的に物件の収益力が下がるのです。

予防メンテナンスの例を見てみましょう。

予防メンテナンスの例

①エアコン

交換の目安：10年～15年前後

問題点：

- ・夏場は在庫が少なく、またメーカーが夏季休暇の場合、発注から納入までに2週間以上かかる場合があります。
- ・冬季は電気ストーブなどの代替品の設置を要望されることがあります。
- ・エアコンが動かなかった期間の賃料の減額を要望されることもあります。
- ・その他ホテル代を請求されることもあります。



②給湯器

交換の目安：15年前後

問題点：

- ・空室期間中に故障することがあります。
- ・納入までに数日～1週間程度かかることがあります。
- ・利用できない日数分の銭湯代を請求されることがあります。
- ・利用できない日数分の賃料減額を要望されることもあります。

※電気温水器は耐用年数が比較的長いようです。しかし、交換費用が高く、水漏れの被害も多数報告されています。

③水漏れ

トイレボールタップ、洗濯機水洗蛇口、キッチン排水管、キッチン蛇口根元

その他、床下の排水管の老朽化による水漏れや、築年数が経過したマンションの場合、メーターボックス内のつなぎ目などからも漏水が発生するケースがあります。



予防メンテナンスの例

④照明器具

プラスチックの劣化により、管球の交換時に割れてしまったり、照明器具自体の老朽化により故障したり、または新規交換した後の天井クロスの汚れが出来てしまったりすることがあります。

設備として設置している場合、これらの費用は全てオーナーが負担することになります。



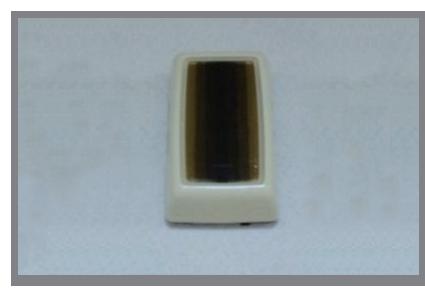
⑤電気コンロ

古い電気コンロが設置されている場合はすぐにでも IH クッキングヒーターへ交換したほうが良いでしょう。第一印象も悪く、設備の安全性にも問題があります。また使い勝手や光熱費がかさむことなども問題点です。



⑥その他

その他、ミニ冷蔵庫や、窓のクレッセント、インターホン(チャイム)、スイッチプレートなども古いものが付いているケースが多く見受けられます。陳腐化した設備は物件の印象を悪くし、成約しにくくなります。



◆見た目や募集時の影響はあまり大きく期待できません。

◆必要最低限のサービス提供が前提です。

最大のサービスはクレーム(SR)がないことです。

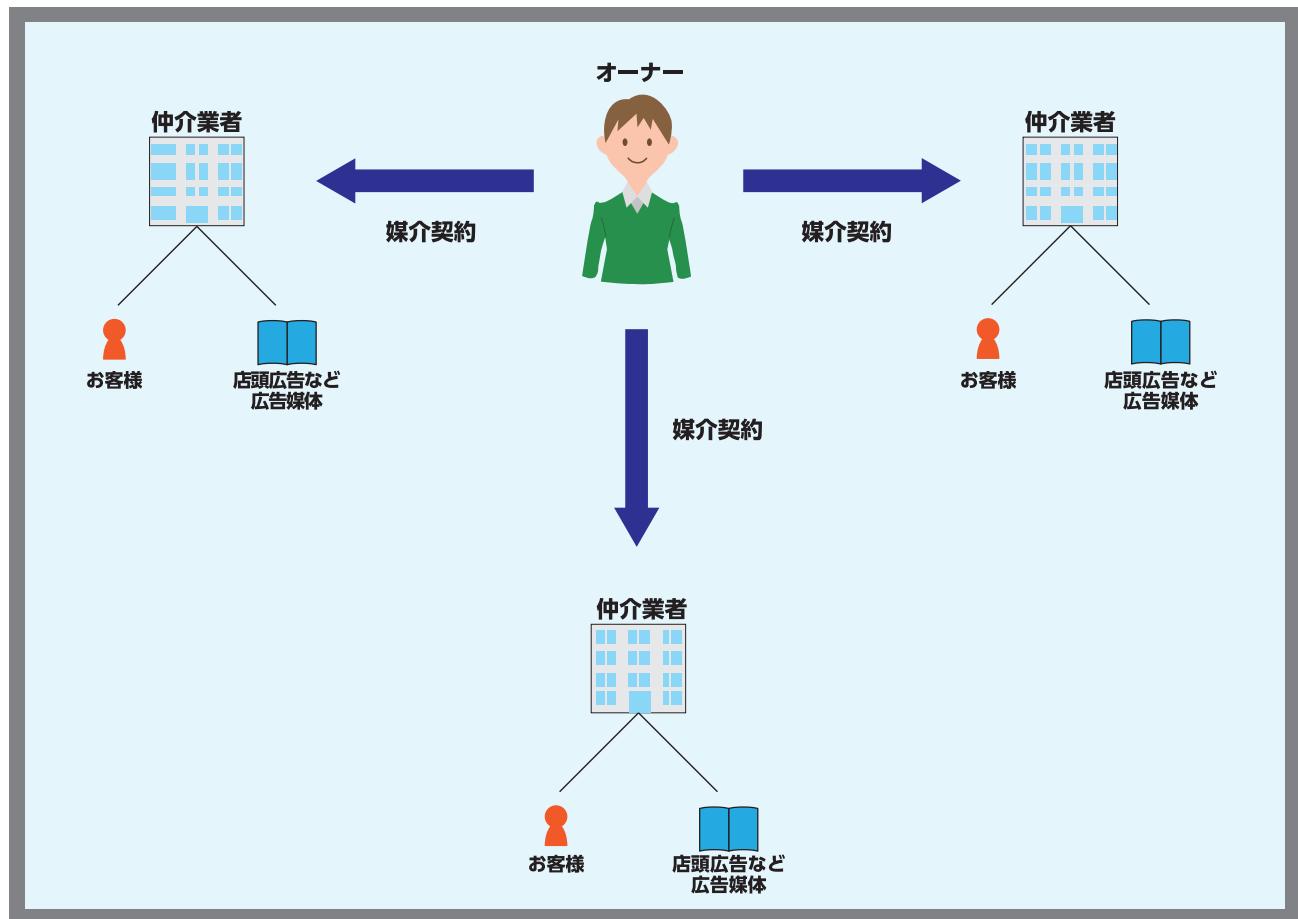
媒介契約の考え方 I.

専任媒介（専属専任含）と一般媒介の違い

宅地建物取引業法では、賃貸物件の媒介（仲介）業を行う際の契約形態として、次の三種類が定められています。

- ①一般媒介 ②専任媒介 ③専属専任媒介

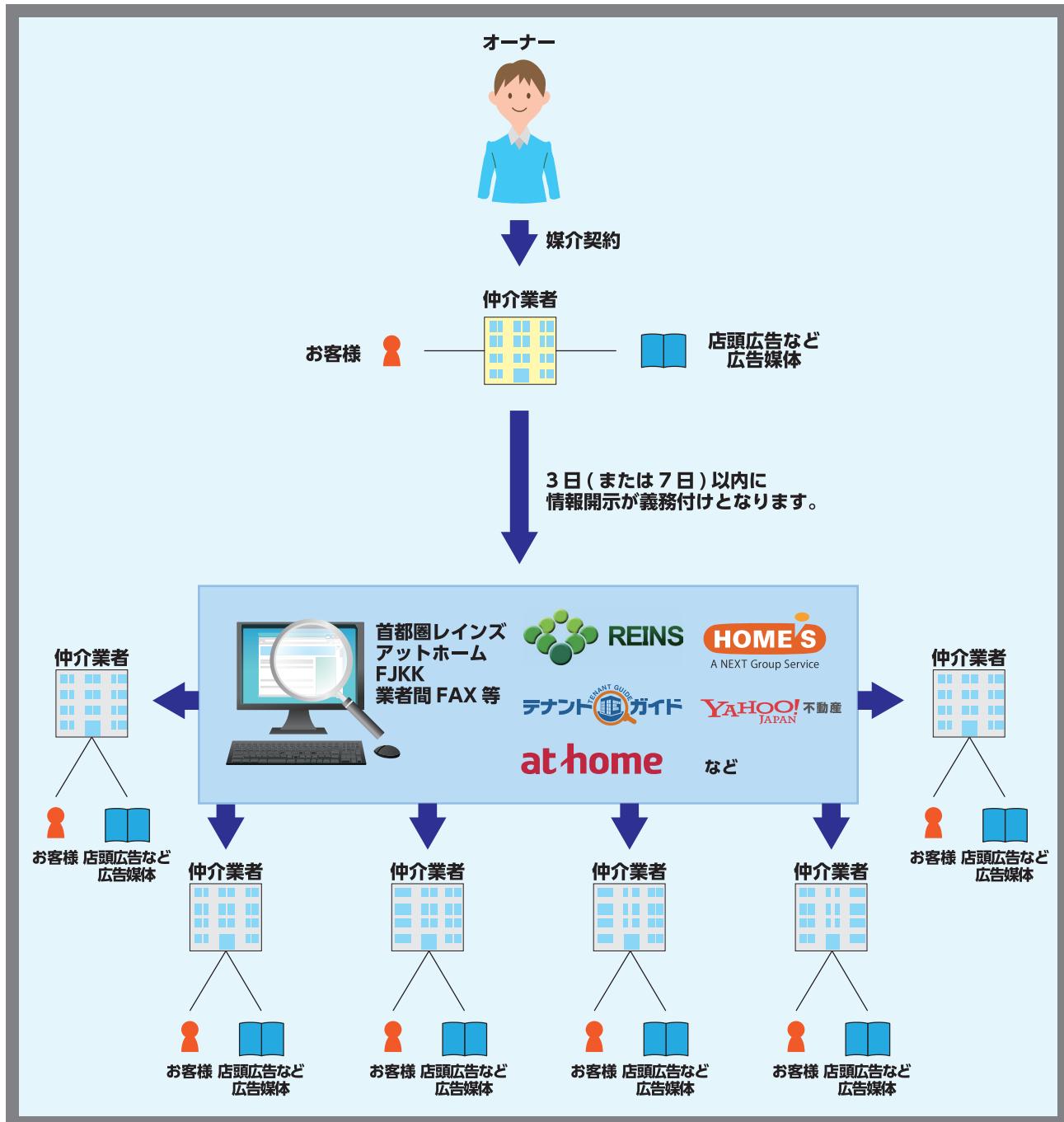
①一般媒介契約とは



この契約形態ではオーナーが複数の不動産業者に仲介を依頼することが可能になります。オーナーが各不動産業者に空室情報を持ち込んで賃貸物件の媒介を依頼、すなわち客付けをお願いできます。媒介依頼を受けた各不動産業者はそれぞれ募集活動を行います。

媒介契約の考え方 II.

②専任媒介および専属専任媒介契約とは



一般媒介と異なり、オーナーは不動産業者 1 社にしか媒介を依頼することができません。専属専任媒介であれば、オーナーが賃借人を見つけた場合でも媒介を依頼した不動産業者を通さなければいけません。媒介依頼を受けた不動産業者 1 社は宅地建物取引業法に基づき、物件情報をレインズで公開することが義務付けられています。

媒介契約の考え方 III.

一般媒介の方が賃借人を見つけやすく感じますが…

一般媒介契約であればオーナーが物件情報を複数不動産業者に提供するため、賃借人が早く見つかりやすいように感じます。しかし、そうはならないのです。

昔の不動産業者は物件情報を共有する仕組みがなかったため、物件を探す際には各不動産業者を訪問しなければ物件情報を入手できませんでした。古い時代に専任媒介(専属専任媒介)契約を締結した場合、媒介依頼を受けた業者が他不動産業者に物件情報を開示しないと、いつまで経っても物件情報が市場に広まらないのです。その対策として一般媒介契約を締結し、各不動産業者に情報を流せるよう定めたのです。

ところが、今の不動産業者はレインズへ物件情報を登録することが義務付けられています。また、物件を探している方より空室の方が多いので、積極的に物件情報ポータルサイトを利用して(当社は複数ポータルサイトを使って早期成約を目指しています)市場に物件情報を公開し、早急に賃借人を探すことを求められます。よって物件情報を自社内のみで独占するということはあまり意味がないのです。

もう一つ原因があります。

専任媒介契約の場合、業務を受託した不動産業者は責任を持って対応しなければいけませんし、成約できれば確実に売上が見込めますから、費用をかけて募集活動を行います。ところが一般媒介契約の場合はそうはいきません。複数不動産業者が義務を受託していますから、費用をかけて募集活動をしても自社の売上が見込めるとは限りません。売上期待率が低い物件は不動産業者も力を入れての募集活動は行わなくなるので、結果的に空室期間が長くなる可能性が非常に高いのです。

別視点で考えましょう。

専任でも一般でも情報が公開されることに差異はありません。ところが、**オーナーの手間を考えると雲泥の違いなのです。**一般媒介の場合、オーナーは各不動産業者に空室情報を持参して業務を依頼し、依頼を受けた各不動産業者から業務進捗等連絡を受けることになります。これに対し専任媒介の場合、業務依頼した不動産業者1社が賃貸市場に空室情報を流通させ、オーナーは1社から業務報告を受ければ良いのです。つまり、一般媒介の場合はオーナー自ら情報を集約する必要がありますが、専任媒介ならば情報集約は不動産業者に任せることができ、オーナーは取りまとめた情報を判断するだけで良いのです。

媒介契約の考え方 IV.

不動産投資のメリットが…

不動産投資と他の投資手法との一番の違いは、信頼できる不動産業者と適切な投資判断に基づき所有した物件があれば、オーナーが直接業務に関わらず最終判断のみを行っていると、利益を生み出してくれる点と言えます。

つまり不動産投資では、投資家であるオーナーが適正な経費を使えば、少ない労力で利益を得ることができます。株式投資やFX、商品先物等では常に相場を見なければいけない緊張感があり、時間と労力を取られてしまいます。利益が出たとしても、時間が自由にならないのです。ところが、一般媒介契約を選択してしまうと情報の集約や情報提供に時間を取られてしまいますから、不動産投資のメリットである労力を比較的かけずに利益を生み出す点がなくなってしまうのです。貴重な時間を失うのは、何とも勿体無いと思いませんか？

不動産業者の選定が肝心です

今まで見てきたように、現代の賃貸不動産業界では一般媒介契約を選択する意味はなくなり、専任(専属専任含む)媒介契約を使って、賃貸不動産経営を効率化することができます。しかしここに一番の問題があります。不動産業者1社に絞って媒介を依頼するため、依頼した不動産業者に力がなかった場合、客付や管理が全くいまいかなくなるのです。そのため、不動産業者の選定が肝心なのです。

予防メンテナンスの例

⑦塗装

目安：5年前後

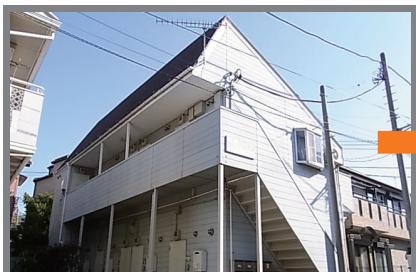
アパートの共用階段を代表とする鉄部は、経年により錆や塗装の剥がれが起きます。錆を放置すると見た目が悪くなるだけでなく、劣化が進み補修費や交換費がかかり、塗装より大きな費用が発生してしまいます。定期的なメンテナンスにより、美観維持と無駄な費用の発生を防ぎます。



⑧模様替え

目安：15年前後

建物も経年により陳腐化していきます。外壁や屋根の塗替えの際に、外壁の色を変えたり、ワンポイントのアクセントを入れたり、設備を一部入れ替えることで、時代にあった外観に戻すことができます。



Before



After

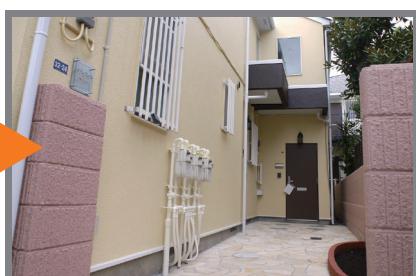
⑨大規模修繕

目安：30年前後

古くなった屋根、外壁、共用設備の更新を行うことで建物の寿命が延び、物理的・機能的・経済的陳腐化が解消されます。



Before



After

◆これらの資本的支出は、不動産経営において特に大きな支出項目です。無計画に不動産経営を行うことは、暗闇でライトをつけず車を運転するようなものです。

◆最初から適切な修繕計画を含めた予算計画を立てることが最も重要で、オーナーの収益増加、資産価値の向上に繋がります。