流通・賃貸・コンサルティング

賃貸の夜明け

リーシングコンサルタント
沖野　元

㊽ 繁忙期後半の空室

この時期に空室がある大家は焦りがちになり、不良入居者を入れやすい。空室は確かに良くないが、不良入居者を入れた後の苦労を考えるなら、空室にしておいた方がましだとわかるだろう。今回はこの時期に大家が焦って犯しやすい入居申し込み前後の過ちとその対策を取り上げる。

空室を早く埋めたいのはどの大家も同じである。しかし、そのためにリスク対策を怠ると後でツケがまわってくる。しばらく空室だったところに入居申込書が入ると飛び上がるほど喜ぶ大家がいる。気持ちはわかるが、重要なのは申込書が入ってからである。申し込みの内容をしっかりと見なければならない。

いい加減な客付け業者は、入居申込書の主要な部分に未記入部分があってもそのままファクスしてくる。例えば、勤務先住所や連帯保証人の生年月日、年収などが抜けていたりする。これらの主要な部分が未記入の申込書は正式な申し込みとして受け付けしない方がよい。なぜなら後でキャンセルになる可能性が高いからである。申込書でお客さまの気持ちがどの程度のものかがわかる。空欄が多いのは、まだ気持ちが固まっていない証拠である。営業担当者の営業トークに押されて、とりあえず申し込みしたという程度の場合も少なくない。

大家自らで入居面談を

客付け業者はこの時期、物件を押さえるために「とりあえず」申込書を書かせることがある。場合によっては営業担当者が代筆して送ってくることもある。大家はそういったことを見抜き、営業担当者に未記入部分を埋めてから申し込みとして受け付けしることである。

また、入居希望者が入居を急いでいるという場合も気をつけたほうがよい。その理由に正当性があるケースは少ない。私の経験では急いでいるお客さまは良くない理由によることが多い。

これは不良入居者を防ぐためでもあるし、良い入居者もたくさんいるので、そうした入居予定者とのコミュニケーションでもある。ただ、面談にも漏れはある。そのためのリスク対策として保証会社の申込みと定期借家契約での契約がある。

いずれにしても入居申込書が入ってからも、大家としての重要な仕事があるということをしっかりと意識すること滞納や迷惑行為をする入居者はほぼいない。自主管理なら必須、管理委託をしている場合でもなるべく大家自らが面談することである。

焦らず申込書の確認を

「良質住宅普及協会」設立

次世代不動産業支援機構など　「お住みつき」認定で流通活性

良質な住宅ストックの流通に向けて新たな取り組みが始まる。次世代不動産業支援機構（東京都中央区、三津川昌紀代表理事）と不動産仲介のスミタス（札幌市、佐藤直樹社長）が中心となって3月23日、全国不動産事業者ネットワークとして「一般社団法人良質住宅普及協会」を設立する。

7日に都内で会見した。主に宅建業者に対して優良住宅の手順を示し、一定の性能基準を満たす実需向けの中古住宅に「お住みつき㊗」（認定制度）を与えて中古住宅流通の活性を促す。

設立母体のスミタスでは、7年前からインスペクション（建物診断）を導入している。「売り主がインスペクションをするべき」との考え方に沿い、同社が費用を肩代わりする格好で、業界で初めてすべての売り物件にインスペクションを付与している。昨年の売買実績は約1000件、足元では札幌市内だけで500件に上る検査結果のデータが積み上がっている。こうした実績に基づき新たな認定事業「お住みつき㊗」を年内、早ければ3カ月後をめどにスタートする。

良質住宅普及協会の会員数としては200～300社を想定。協会が示した認定基準をもとに事業者が個々の売買物件で認定できるようにする。認定は、協会に属していなくても対応できる体制を整えた意向だ。

認定は、瑕疵保証保険の基準以上の建物診断が実施済みで、その結果が公開できる状態にあることなどを条件とする。

開示情報としては既存住宅売買瑕疵保険と設備保証の基準のほか、シロアリ検査や建築基準法、フラット35・35Sの適合証明書発行基準に準拠しているなどに加え、リフォーム提案やコンシェルジュ、設備保証・保険、長期修繕計画案、アフターメンテナンスといった付帯サービスの有無も表示する。協会では認定に限らず事業者の連境支援や教育、人材の採用とう成なども手掛ける。

同協会の代表理事は、次世代不動産業支援機構の三津川代表理事が務め、理事にスミタスの佐藤直樹社長と事務の畑中直人氏が就く。

会見当日、支援者で衆議院議員の小林史明氏も出席し「情報収集（インスペクション）し、処理・分析する専門家（不動産事業者）を介して出力（消費者）することが重要だ。先行する民間の取り組みを国も追いかけていきたい」などと話した。

東急リバブル　賃貸内覧にVR導入

東急リバブルは10日、賃貸物件の消費者向けサービスとして「VR（バーチャルリアルティ）内見システム」を一部の賃貸仲介店舗に導入した。物件紹介図面に添付しているQRコードを読み込むことで、いつでもモバイル端末から室内のパノラマ画像を通じて閲覧できる。同システムでは自分の動きと連動し、室内を移動しながら全方向の空間を仮想現実で体験できる。現地を内覧している感覚で入居後をイメージしてもらい成約につなげる。物件によっては昼と夜の室内画像を用意するなどサービス内容の拡充と導入店舗の拡大を検討する。初弾として青葉台センター、三軒茶屋センター、横浜センターに導入する。

自動ブレーキ　三井不のカーシェア　全車両

三井不動産リアルティは4月から自動ブレーキシステムを搭載した車を積極的に導入する。3月12日の道路交通法改正に伴う高齢者ドライバー対策に対応する。

4月に吸収合併するカーシェアリング・ジャパン（東京都渋谷区）の車両約300台を引き継ぐ。三井不動産リアルティグループの法人営業部門を通じて企業などに提案する。

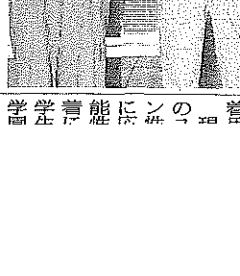
専務の大下氏　副社長に昇格　三井不リアルティ

三井不動産リアルティは4月1日付で、取締役専務執行役員で人事本部長の大下克己氏を副社長に昇格させる。同日の取締役会を経て就任する。

【略歴】おおした・かつみ氏＝1981年（昭56）慶大経卒、三井不動産入社。2010年三井不動産リアルティ取締役。12年常務執行役員。

スタッフ制服　コンペで決定　ケアパートナー

大東建託グループでデイサービス運営などを手掛けるケアパートナーは7日、創業20周年記念として企画したスタッフユニフォームのデザインコンペ最優秀作品を発表した。東京モード学園学生の菅原能里香さんの作品に決まった。



動きやすく幅広い年齢にやさしいデザインを心掛けた最優秀作品㊗

企業売買仲介のプロに聞く

日本M&Aセンター
西田賢史課長

要旺盛

後継者不在やリタイアを考えて会社を売却したいという賃貸管理会社の社長が増えている。一方で管理会社を買いたいという企業も多く、売りたい側、買いたい側ともに要旺盛だ。

「まず売り出しは1もない」——M&Aの流れは

「まず売り出しの依頼があって始まる。1～2カ月かけてその企業の弱みと強みを把握し、評価を出す。後ほど売り出しは1もない」

理由のトップは価格面で、そのほかは少ない」

「賃貸管理では少ないが、マンション管理では買い手が客（管理組合）が変わる『割落リスク』を気にする

競売物件　開札トピックス

東京地裁

＝1131＝

2020年東京オリンピックに向け、宿泊施設の不足が喧伝され、東京

開札

月23日】