



6 スライディングスクリーンでキッチン仕切れるプラン 7 アクセントクロスと間接照明でモダンな雰囲気に 8 スライディングスクリーンを開けると、キッチンを対面式で使えるプラン。収納も充実 9 共用部も含め、照明の光が建物のシルエットをより美しく際立たせる 10 浴室には浴室乾燥機を装備。窓のあるタイプも 11 明るく機能的なキッチン 12 1階住戸に設けた専用庭は外からも出入りが可能



1 中廊下・中階段を採用し、雁行させたフォルムで邸宅のような上品な外観に。通気孔のベントキャップを正面に出さないなどの配慮もきめ細か 2 自然光が入る、明るいエントランスホール 3 階段の踊り場のニッチは、モザイクタイルで洗練された趣 4 間接照明やフットライトなど、階段室もこだわりがいっぱい 5 アクセントタイルや間接照明&折り上げ天井、クロス仕上げの壁がホテルライクな雰囲気



間取りバリエーションが豊富な住戸

1Kというと、玄関を入ってすぐ廊下の片側にキッチンがあって、その奥に居室というのが一般的。ここではあえて部屋の奥にキッチンを設置して、スライディングスクリーンという半透明の扉で目隠しできるようにしたタイプや、扉を開けると対面式キッチンになるタイプを設け、同じ1Kの表示でも間取りのバリエーションをもたせた。

「ホテルライク」がテーマの共用部

築年数を重ねても入居者様から選ばれる個性ある賃貸住宅を——Nさんの要望に応えたコンセプトが「ホテルライク」。廊下、階段は室内に設け、白を基調にした内装に、折り上げ天井や間接照明、アクセントタイルなどで、ホテルのような上質な空間を実現。細部までこだわってデザインされた外観や厳選された植栽で、品のある雰囲気を醸し出している。



竣工編

オーナーズ・スタイル読者の賃貸住宅建築に密着!

本誌読者であるNさんの賃貸住宅建築に編集部が密着取材。前回の「建築会社選び編」に続き、今号ではよいよNさんがこだわりぬいて完成した物件をご紹介します!

中廊下・中階段の上質な空間
将来も戦える個性ある物件に

「細部まで納得したプランができてから契約したい」との考えから、契約前から積水ハウスとともにプランを練り上げたNさん。「間取りは1K中心で、目標の利回りを狙えるレベルを追求する」という

テーマに対し、同社から提案されたコンセプトが「ホテルライク」だった。具体的には、廊下や階段を建物内部に配する中廊下・中階段タイプの2階建て。共用部にはニッチや折り上げ天井、間接照明を配し、高級感あふれるホテルのような雰囲気を演出している。賃貸住戸にもアクセントクロスや間接照明を採用して上質な趣に。表情豊かな外観デザインも魅力的だ。「この賃貸住宅を長年活用したいので、将来も選ばれるための個性がほしいという思いに込められているいいプランだと感じました。中廊下は外廊下より戸数は減りますが、周囲の物件には少ないプランで差別化ができますし、入居者様や近隣の方も周囲の目が気にならないというメリットもあります。室内にある中廊下なので、美観を保つのに日常清掃が欠かせないですが、外廊下の様に壁や床、建具等が雨や日光による影響を受けないので、将来の大規模修繕時の手間が抑えられるのではないかと、期待しています」とNさんは語る。ファーストプランを基に、契約後もさらに幾度も検討・変更を重ね、理想のプランが完成。着工後は毎日現場に行って状況を確認さ

先人に学べ
これから建てるあなたへアドバイス
提案されたプランで妥協しない

最初に提案された案を見直し、何でも打ち合わせを重ねることでより良いプランに作り込んでいったという。気になる点を図面上に赤字で示し、設計士に見直してもらった作業をくり返した。



◀実際の図面。細かな赤字で埋めつくされている

れた。「気になる点はすぐに現場監督さんと話し、対応してもらいました。近隣からの要望への対応も非常に早く、素晴らしいかったです」そして2015年1月、高級感を兼ねた付加価値をもち、築年数を重ねても戦える賃貸住宅が完成。引渡し時にはすでに満室となった。「営業・設計・現場監督・私と、みんなで案を出し合い、本音でぶつかり合って『ものづくりをしている』という、とてもいい関係があったことが一番良かったです」と笑顔で語るNさん。いつかはご自身の自宅として住まわれることも考えているほどの、納得の物件が誕生した。

取材文/神戸久美子 撮影/青木茂也



物件概要
所在地 ● 東京都杉並区
最寄り駅より徒歩 8分
構造 ● 軽量鉄骨造 2階建て
戸数 ● 8戸
間取り ● 1K(7戸)~2K(1戸)
面積 ● 26.38㎡~32.72㎡
設備 ● シャンプードレッサー付洗面台、浴室乾燥機、グリル付きガス2口コンロ、床下収納(1階)など

前回のさらい
借地を買い戻したことを機に、賃貸住宅建築をスタートされたNさん。既存物件の「懸案リスト」を作り、「賃貸経営+相続対策フェスタ」に赴くなどして、4社から提案を受ける。自身で模型を作って検討を重ね、積水ハウスを選択。密な打ち合わせを行い「細部まで納得できるプラン」で契約。



取材にご協力いただいたNさん

(公財)日本賃貸住宅管理協会 会長が語る 厳しい時代を勝ち抜くために 管理業界が めざすものとは

今後、賃貸経営はますます厳しくなっていく。
オーナーにとって最も身近な業務である「管理」は
ますます重要になってくるだろう。
そんな時代に挑むために、業界全体としてどのように
進化させていこうとしているのか。
日本賃貸住宅管理協会・会長の末永氏に伺った。



公益財団法人 日本賃貸住宅管理協会 会長

末永照雄氏

株式会社アミックス代表取締役社長 全国賃貸管理ビジネス協会理事
東京都出身。実家である不動産会社の手伝いを機に不動産事業をはじめ。大学卒業後、管理会社である株式会社アミックス入社。趣味はジョギング・水泳・登山。

厳しさを増す賃貸経営には
質の高い管理が求められる

適切な管理を行うためには
業界全体で人を育てる

国土交通省の「我が国の住生活をめぐる状況」によると、日本の総人口は2010年をピークに減少を続けていくとの発表があった。さらに、2050年には現人口の約4分の1にあたる3000万人も少なくなり、9708万人にまで減ってしまうという(図1)。

「さらに、2050年には現在の半分以下に人口が減少する地域が全国で6割以上存在し、誰も住まなくなる地域が約2割になります。一方で、人口が増加する地域はわずか2%にすぎません。この地域は、主に大都市圏に偏ります。つまり、人口が増える地域と、激減する地域が存在し、極端な2極化が起こることが今後予想されるのです。過疎化が進むところでアパート経営をしても、厳しくなることは目に見えています」と末永氏は指摘する。

そうした中で安定した経営を行っていくためには、入居者に長く住んでもらう工夫や、質の高いサービスを提供していくことが、これまで以上に重要になってくるというわけだ。

「2006年に施行された『住生活基本法』に謳ってあるように、これからはストック物件を重視する方向に業界全体の舵が切られています。将来の転売を考えると、物件の担保評価を維持するために適切な管理を行うこと、あるいは物件の評価を上げるために的確なリフォームをすることが重要となってきます」

これらを踏まえ、管理業界として今後必要になってくることは、以下の2点だという。

①入居者の多様化するニーズに対応すること

②オーナーが持つ資産(物件)価値の維持向上を徹底すること

「今後は資産価値の維持、向上のためにリフォームに投資する環境がより強まってくることで、その意味では、普段から入居者とコミュニケーションをとっている管理会社は強いといえます。入居者のニーズを満たす的確な提案をすることができ、オーナー様からはコンサルタント的な役割を求められ、とてもやりがいのある業務だと感じています」

PDCAに基づいた管理で オーナーの実収入を高める

そのためには、日本賃貸住宅管理協会(以下「日管協」)では質の高い人材育成が急務と考えており、「賃貸不動産経営管理士」という資格制度を(公社)全国宅地建物取引業協会連合会と、(公社)全日本不動産協会と協力して創設した。賃貸不動産経営管理士とは、賃貸住宅の管理に関する知識・技能・倫理観を持った専門家。賃貸管理業務に必要な専門知識と、高い実務能力の習得を図るべく「賃貸不動産経営管理士講習」も実施しており、将来の国家資格化を目指している。また、管理業務の適正化を図るために国土交通省が2011年に設けた「賃貸住宅管理業者登録制度」の普及と法制化も日管協は支持している。

業界全体としての専門性の底上げを図る決意を語る一方で、末永氏は管理業界のこれからの展望を語った。

「管理業務は多岐に渡るので、オーナー様から見ると、各社の違いや力の差がわかりづらい、ともよく言われます。そこで、日管協はオーナーにとって判断材料となる評価指標の普及を促進しています」

その評価指標の一つとして末永氏は「物件の実収入の把握・捕捉」を挙げている。オーナーにとって大切なことは、実収入⇨手取り収入をいかに高めるかだ。

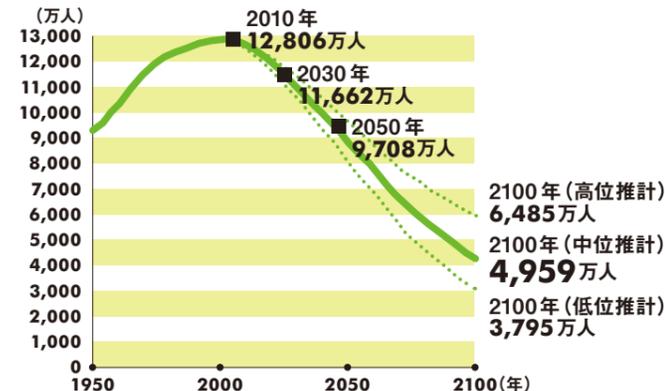
「オーナー様の実収入を上げるために、予算を立てて、それに基づいた計画を実行していく。つまり会社の経営と同様です。プラン(計画)⇨ドゥ(実行)⇨チェック(評価)⇨アクション(改善)、このPDCAサイクルに基づいた収益改善が出来ているかがポイントとなります。第三者の立場で収益改善のアドバイスができる、プロフェッショナルな管理会社を増やしたいと考えています」

管理の力で賃貸住宅の 明るい未来を創る

最後にオーナーに向けてのメッセージを伺った。

「オーナーの皆様には是非経営者意識を持ち、その上で、管理会社を経営のパートナーにしたいです。財団法人の道を選びました。管理会社の利益を追求するのではなく、オーナー様や入居者も含めた市場全体の適正化、発展に寄与したいという考えからなのです。オーナー様と入居者、管理会社の三位一体で、明るい未来を創っていきましょう。」取材・文/本多智裕

図1 人口の長期的な推移と将来推計



出典:平成24年度国土交通白書

賃貸不動産経営管理士とは

賃貸不動産管理に必要な知識・技術・技能・倫理観をもって、管理業務全般にわたる管理の適正化・健全化に寄与することを目的とした資格制度。累計資格者数は3万人を超える(平成27年5月末時点)

賃貸住宅管理業者登録制度とは

賃貸住宅管理業務の適正化を図るために、国土交通省主導で施行された制度。一定のルールを設けて借主と貸主の利益保護を図り、また登録事業者を公開することで、消費者の判断材料となる

公益財団法人 日本賃貸住宅管理協会

日本賃貸住宅管理協会とは

- 協会の設立経緯**
2005年、公益法人化を目指して「賃貸住宅管理業協会」と「全国賃貸管理業協会」が統合して発足したのが母体。不動産の経営的な管理を普及・推進し、賃貸住宅市場の健全な発展を目指す業界団体
- 概要**
東京都中央区八重洲に本部を置き、全国14ブロック、47都道府県支部で構成されている。会員は協会事業に賛同し、その運営を支援する法人または個人。会員数は年々増加しており、現在は1000社を超える
- 四葉マークの由来**
4つのハート型の小葉でクローバーの形を成す。それぞれのハートはオーナー、入居者、管理会社、地域・社会を示している。4者の幸福を願う「四方良しの精神」がこのマークには込められている

賃貸経営+相続対策フェスタに出展!



相談員による無料の管理相談コーナーや空室問題、民法・税制改正に関するセミナー、国土交通省の二俣氏によるDIY型賃貸借の講演を開催。詳しくは10ページ。

張り込み調査、入居者の安否確認まで!?

管理会社の知られざるお仕事紹介

管理会社を賃貸経営の強い味方にするためには、まずその仕事内容を知る必要がある。実は、オーナーの知らない大変な業務や、驚くような陰の努力がたくさんあるのだ。オーナー、そして入居者の為に奮闘する管理会社の仕事内容を覗いてみよう。

オーナーの知らないところで管理会社は頑張っている

賃貸管理の業務内容は多岐に渡る。オーナーと管理会社の間で管理業務委託契約を結ぶ際に、業務の範囲が定められる。内容は管理会社によって、あるいは管理料に応じて異なるが、一般的なフローとしては次のようになる。

まず入居者募集に関する提案がなされる。募集活動を行い、入居審査を経て契約・入居となる。その後は家賃収納業務やクレーム対応業務などの入居者対応と並行して、建物の清掃、巡回など維持管理業務を行う。そして退去の際には立会いや現状確認、精算業務、



オーナーと管理会社の上手な付き合い方とは?

管理会社が最高のパフォーマンスを発揮するためには、オーナーが管理会社と上手に付き合うことが必要不可欠。そうなるためのポイントを専門家に尋ねてみた。

互いの信頼関係を築き良質な管理を生むパートナーに

「管理会社の役割とはオーナーの収益の最大化です」と語るのは、塩見氏。その意味は、本来管理会社に求められるのはクレーム処理などの基本的なことばかりでなく、高い賃料や収益を保証することができる提案力であるということ。受け身と見られがちだが、提案してこそその管理会社だとの自負があるのだ。

「例えば小さなことですが、エアコンの交換です。1台ごとでは効率が悪いので、年間の出費は大きくなって、全室のエアコンをまとめて交換する方が長い目で見れば経済的であるとオーナーに提案し、納得してもらったこともあり」と語るのは萩野氏。

「オーナーの長期安定経営の観点からあらゆる相談事に対してワンストップで対応し、トータルコーディネートを行うことが管理会社に課せられた使命なのです」と長井氏も語る。

一方でオーナー側にも管理会社に力を発揮してもらおうための心構えと行動が必要だというのが一致した考え。

「承認や判断を求めた場合のレスポンスは早めにしてもらいたいですし、仮にオーナー様にとって悪い話であっても対応策を話し合えるような心構えは持ってほしいです。契約時にしか顔を合わせないのでなく、コミュニケーションも密にしたいですね」と長井氏。

お互いの信頼関係が、良好な管理に、ひいては入居者の満足度につながるといふわけだ。パートナーである管理会社を手を取り合い、安定した賃貸経営を実現しよう。

取材・文／本多智裕

公益財団法人
日本賃貸住宅管理協会



副会長
東京都支部長
塩見紀昭氏
株式会社
明和住販流通
センター
代表取締役



理事
東京都支部長
萩野政男氏
株式会社イチイ
代表取締役



日管協総合研究所
研究所員・
主任相談員
長井和夫氏

こんなことまで? 隠れた管理会社のお仕事 入居者編

日頃からオーナー以上に入居者と関わることの多い管理会社。クレームや設備のトラブルなど、入居者からの声は日夜を問わない。入居者の快適な暮らしのために奮闘する管理会社の声をお届けしよう。

■「『隣のバルコニーから、何かが腐敗したような異臭がする』とのクレームが。物騒な事件だったら大変だと調べてみると、外国籍の入居者が部屋のバルコニーで大量にナマコの干物を製造していることが判明。仕事で売る商品作りをしていると主張されましたが、もともと事業用ではなく居住用で貸しているものであり、この異臭は近隣に迷惑なものでと説得し、何とかやめよう事が出来ました。」(株式会社HTさん)

■「エアコンやコンロの故障時で修理・交換までに時間を要する場合は、入居者の部屋まで扇風機や卓上コンロをお届けし、貸出しています。」(株式会社MMさん)

■「入居者の親族から『本人と長期にわたって連絡が取れない』、勤務先から『従業員が無断欠勤で自宅まで来たが応答がない』などのケースでは、現地に急行し警察の立ち会いのもとで解錠、安否の確認を行っています」(株式会社MMさん)



現状回復工事の手配などを行う。以上が主な内容だが、これだけでも管理会社の業務が多岐にわたることがわかるだろう。しかし、実際に日々どのような活動をしているのかまでオーナーは把握できていないのではないかと。業務報告書の内容がどこまで詳細に書かれているかは会社によって異なる。左ページで登場する日本賃貸管理協会の相談員である長井さんは語る。

「実はオーナーに費用を負担してもらうことが生じない限り、管理会社だけで対応して完了させることがほとんどです」

つまり、オーナーの知らぬところでトラブルが起き、無事に解決していることも多いというわけだ。今後、業務報告書には気をつけて目を通してほしい。管理会社の陰の努力が刻まれているかもしれないのだから。

こんなことまで? 隠れた管理会社のお仕事 物件管理編

入居者に長く住んでもらうことが、オーナーの安定した賃貸経営に繋がる。そのためには日頃から質の高い管理を行うことや、空室対策や入居者募集の活動が肝となる。オーナーのために管理会社は頑張っているのだ。

■「騒音問題や、無断でのペット飼育疑惑が発生した場合は、現地での張り込み調査を行っています」(株式会社MMさん)

■「入居者の情報を知ろうとする怪しい電話が、管理会社にはかかってきます。宅配業者を装い『宅配便の宛先が雨で濡れて消えてしまい困っている。確認の為、〇号室の方の名前と電話番号を教えてください』という巧妙な電話も。そこで、『入居者さんに確認して折り返すので、どなたからの荷物なのか、御社の連絡先を教えてください』と言うと、電話を切られることがあります。『〇号室の〇さんの勤務先の同僚ですが、無断欠勤しているので部屋まで見に来た。もともと〇さんは心臓の具合が悪いので、部屋で倒れているかも知れない。』なんていうのもありました。管理会社は、過去の経験から瞬時の判断をし、物件の治安を守っているのです」(株式会社HTさん)

■「室内の扉のドアノブが取れてしまい、入居者が部屋から出られなくなりましたことや、室内にいる子供が窓の鍵を閉めてしまい、母親がベランダに閉め出された、といった場合に緊急出張して解錠しています」(株式会社MMさん)

■「入居前のお部屋にて電波クリーニング(盗聴盗撮器調査)を実施しています」(管理会社MMさん)

■「退去者が出た時のことを考え、日頃から仲介会社とコミュニケーションを密にしておき、優先的に紹介してもらえるようにしています」(E株式会社Fさん)

■「空室対策として、物件ごとに徹底的に原因調査を行っています。例えば、ターゲットの検討や、広告の見直し、仲介会社への紹介営業、室内装飾や内装のご提案をしています」(株式会社MMさん)

■「全社員にデジタルカメラを支給し、物件写真の上手な撮り方の研修も行っています。」(管理会社EFさん)

■「エアコンを多く使用する夏前に、試運転を呼びかける手紙を入居者に送っています。これは、事前に作動をチェックしてもらうことで、ピーク時の修理の集中を緩和するためです」(株式会社MMさん)