

URBAN-REPORT

<http://www.urbankk.co.jp>

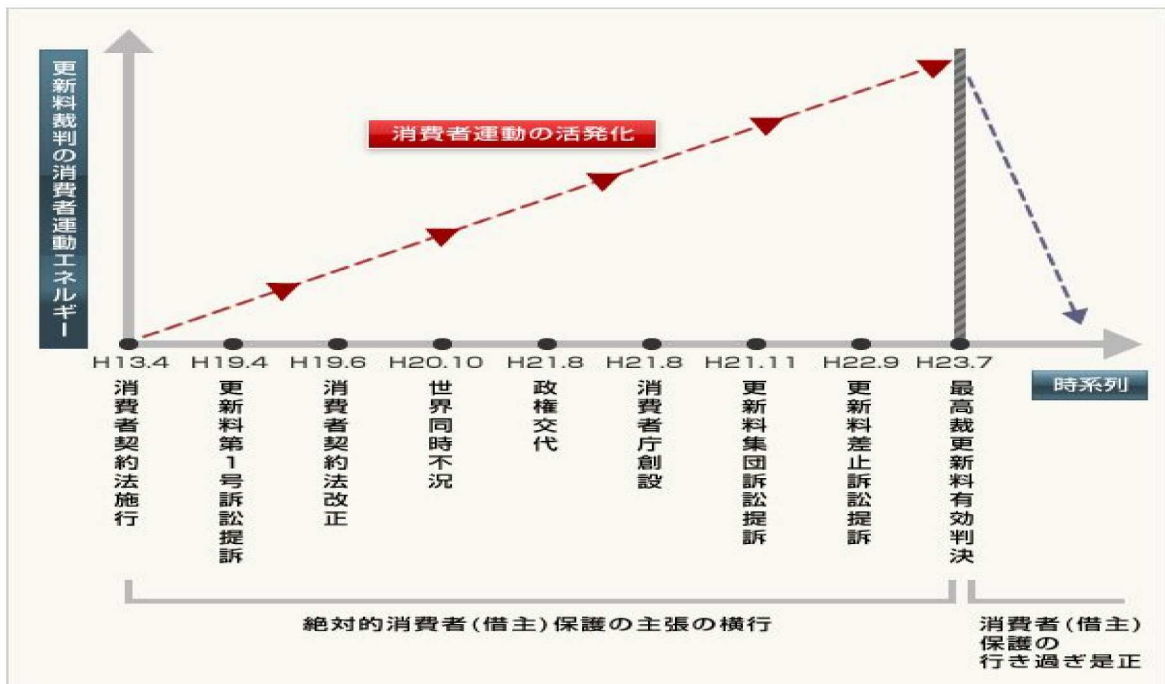
発行人 (株)アーバン企画開発 三戸部 啓之

～ この一年を振り返って ～

この一年を振り返ると、まず昨年から引き続いた更新料返還問題がある。

更新料返還訴訟は、平成 23 年 7 月 15 日付けの最高裁の有効判決で終止符を打ったと思われたが、一部にケース毎に判断されるはずだと有効判決を認めない動きが、ある団体を中心に政策的に見られた。当社でも時間はかかったが今年 2 月 20 日に横浜地裁で勝訴した。(詳細は社長の独り言 177 号にて)

今年に入ってから、昨年からの係争継続中とはいえ 3 月 8 日大阪高裁にて 1 年毎に 2.94 ヶ月分の更新料有効判決、7 月 27 日にも大阪高裁にて 1 年で賃料の 3.125 ヶ月分の更新料有効判決が出た。一応判例として定着し、決着がついたようだ。返還訴訟を仕掛けた一部の団体の思惑に反し、下記の表のように消費者契約法の施行から様々なケースで消費者保護の行き過ぎが見られたが、この判決を境に流れが変わったと言える。



(更新料問題を考える会作成)

賃貸住宅管理会社登録制度の受付が、12月より始まった。今年10月15日の時点では全国で2335社(不動産業者の約1.5%)神奈川県では当社エリアに限定しても46社に過ぎない結果となった。驚くことに麻生区では当社だけ、多摩区6社、高津区6社、宮前区1社、港北区14社、都筑区7社、緑区5社、青葉区7社である。

法改正も踏まえ国交省の肝いりで初まった制度だが、既存業者の反対もあり当初案より大幅に後退し、結局登録してもしなくても良い任意登録制度になった。しかも任意登録とはいえ、年1回の業務報告の義務付けや金銭の分別管理、重要事項説明の実施、違反業者には公表がある為、登録するリスクが多くメリットが少ないからであろう。

しかし、法の規制を全く受けない業務で第3者の金銭を受け取る事が問題だし、専門資格者の専従化や組織内部の規制、消費者保護の観点からも必要だと考えられる。国交省も法律の制定を視野に入れており、早晚規制がかけられる事は間違いない。

その辺の動きに敏感な業者は、仲介手数料というフロービジネスから、賃貸管理というストックビジネスに業態変換を考えており、既存大手業者との競合を避ける為にも、この登録制度を利用している。見方を変えればこの制度こそ地場業者に有利な制度であり、若干の規制とリスクはあるが、大手業者と信用付与を武器に十分に肩を並べられるメリットは大きい。今から自社の組織の構築、社員教育、コンプライアンス、レポーティング等の猶予期間と見て、賃貸管理業者として存続を図るならビジネスチャンスととらえる必要がある。そのような危機意識のある業者こそオーナーやユーザーに評価されるであろう。



空室率の悪化を受け賃貸仲介現場の動きも著しい。

ここ数年を見ても、入居条件の緩和と物件の付加価値UPに集約され、各社アイデアを競っている。前者は賃料保証会社加入による保証人不要、職業、勤務先不問、所得額、勤務年数緩和～ペット可～フリーレント～仲介手数料半額・ゼロ～敷金・礼金ゼロ～原状回復負担ゼロ～ルームシェア～と考えられる入居条件緩和は出そろった感がある。

後者はデザイナーズ・マンション～内装・クロス選択可能物件～家具付き～万人に嫌われ特定の人に好かれる部屋～ガレージ付～戸建て貸家～趣味の一致する入居者専用マンションとなった。賃貸市場は間違いなく縮小しており、ターゲットは全方位ではなく、ある特定の入居者に絞った情報の提供が必要となってきた。更に仲介業者も仲介料を当てにできなくなっており、収入減にも見舞われ小規模な業者の経営悪化に拍車がかかっている。

これからも解るように、すべて貸主側の負担が年々多くなっており、この変化についていけない貸主や業者は淘汰されるという事になる。

今はやりのサラリーマンを対象にした投資型や年金確保型マンションは業者の口舌に反して早晚維持できなくなる。負債を残したまま手放す事にならざるを得ないし、賃料下落の一因にもなっている。競売件数の増加がそれを裏付けている。

企業の空き寮や社宅の転用も老人ホーム、サービス付高齢者住宅やシェアハウスと活発になっている。直近では老朽化した社員寮を20～30代の起業家をターゲットとしたシェアハウスにした事例が目されている。セミナールームを設け基本的にイベントは管理会社が運営し、ビジネススキルアップ、企業の為のセミナーなどを開き、入居者は無料で聴講できる。また会計事務所による無料相談や定期的な無料英会話教室、ラウンジにおいた共用本棚にはビジネス書を置いたりして、賃料にプラス5000円で法人登記も可能にした点も魅力になっており起業し始めた入居者には大きな安心材料になっている。長期空室のマンション等もグループホームや小規模多機能住宅への転用も多くなっており、近隣とのトラブル問題はあるが、空き室対策としての利用が増えている。複数の居住者でキッチンなどを共有するシェアハウスは15000室、今後晩婚化で増えている20～30代の未婚者を中心に利用が伸び、中長期的には5万室に拡大すると予想され、ある程度の戸数がまとまった物件の転用は多くなる。中高年の独居世帯や単身者世帯の増加がこれからの主要な入居者像ととらえ、様々なリスクに対応できる管理会社が求められている。

今後は空室率の上昇に伴い、様々な対策が管理会社等から提案されると思われるが、終局的な対策は賃料のダウンと付加価値をどの程度かけられるかに尽きるだろう。

賃貸住宅は今後生き残りをかけた、貸主、仲介業者、管理業者の三位一体戦略が求められる。

社長 三戸部 啓之

