

アメリカ・ポートランド海外研修報告・PART 2 (記：新倉)



日時：平成27年11月2日～11月8日

場所：アメリカ合衆国オレゴン州ポートランド

内容：米国の賃貸管理業の視察

訪問先：ZGF建設事務所、アパート視察3件、高齢者視察、
マルチファミリー宅

■ ポートランドの特徴

- ・ 環境にやさしい都市とされ、その評価は全米第1位。街の中でも植栽が多く、自転車専用道路が全体で60km程整備されている。
- ・ 人口は約60万人。ここ10年全米平均を上回る勢いで成長を続けている。
- ・ 都心部では、しっかりと区画整理がされており、60m四方で1区切りされている。碁盤の目のような街になっている。
- ・ “ミクスト・ユース”という街づくりで、都心部では1階部分には必ず店舗を入れるルールがある。また1つの建物に、住居・店舗・事務所などが入れるような建物を造っている。

■ アメリカ賃貸住宅管理業の概要



ファーマーズマーケット

1. オーナー及び賃貸住宅について

- ・ 一般的にオーナー = 投資家であり、数ある投資商品の中の一つとして物件を建築・購入する。
50戸以下の物件は家族経営が多く、150戸(複数棟)以上の場合のオーナーは近年、不動産信託会社(リート)が増えている。個人経営のオーナーは年々減少する傾向にある。
オーナーの平均的な所有数は100戸強(敷地内の全棟合計)。
- ・ 米国の標準的なアパートは、郊外の芝生が敷かれた敷地内に低層木質アパートが複数棟点在する形態であり、ガーデンアパートメントと呼ばれる。都市の中心部では高層アパートメントが建つが、数はそれほど多くはない。
- ・ 株や債券と同様、アパートも投資商品のひとつ。オーナーの目的はより高い利回りを上げてその物件を高く売却することにあるため、物件を所有している期間は極めて短い。



2. 入居者及び賃貸借契約について

- ・ 一生のうち7～8回引越しをするという国民性から、米国の入居者は入居期間が短い。賃貸の平均居住期間は全米平均で約1年7か月。従って、契約期間は通常1年以内である。
- ・ 居住用物件の契約形態としては、「通常の定期借家契約」と「自動更新型定期借家契約」がある。

- ・ 入居者が自分の都合で契約期間中に退去した際は、残存期間の賃料かそれに相当する違約金の支払い義務を負う。しかし、転勤に伴う引越しや兵役等のやむを得ない事由による退去時にもこうした義務を負わせるのは過酷であるため、入居者自身が期間限定の貸主として第三者に転貸するサブレット（又貸し）方式が認められている。

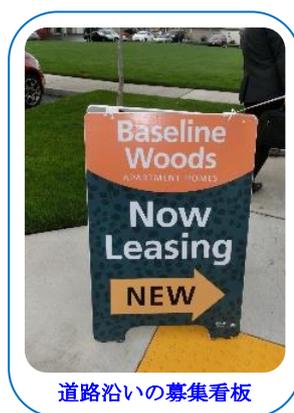
3. 管理会社及び管理委託契約について

- ・ 管理委託の契約期間は通常1年間（最低半年）。契約書には経費面でのオーナーと管理会社のリスク・責任などを明確にするほか、入居者・管理会社・オーナーの法的義務や権利を記載する。管理委託契約を締結する前に、管理会社はオーナーの資産を調査するケースもある。
- ・ 効率よく管理を行い物件の付加価値を高めることが管理会社の最大の役割である。最大限賃貸収入を得つつ経費を抑えることが出来たか否かで管理会社は評価される。
- ・ 管理会社は経営全般についてある程度までの裁量権を持っており、管理経営の全てを行って、定期的にオーナーに収支などの報告書を提出する（毎月1回）。報告書の書式は、オーナーとの契約時に提案した収支予測とその実績を比較できる形になっている。大手管理会社では財務・経理部門に公認会計士を配置するのが一般的。
- ・ 管理物件内の事務所に勤務する管理会社社員の給料及び入居者募集の広告宣伝費は、オーナーが負担する。
- ・ 高い利回りを得るための投資にはリスクがつきものであり、またオーナーには経営者意識が強いられることから、リスク回避を目的としているサブリースは存在しない。
- ・ 管理会社には宅建の取引主任者が最低1人いなければならない。管理業は州ごとの登録制であり、200ドル（2年更新）で開業できる。

■ アメリカ賃貸住宅管理業の実務

1. 管理受託

- ・ 管理会社は役所の建築確認申請などの情報を得て、デベロッパーに営業を仕掛ける。また、中古の賃貸物件を購入したオーナーのおよそ8割は管理会社を変えるとされており、収益物件を斡旋する売買仲介業者との人的つながりが管理物件獲得の有力な手段である。
- ・ オーナーに対する管理手数料のダンピング競争は常に存在する。



道路沿いの募集看板



2. 賃料設定

- ・ 募集賃料は、物件の所在エリア、周辺の賃料相場、物件の広さ、設備などから決まってくる。管理会社は、入居率等に応じてある程度まで募集賃料を増減できるようオーナーと取り決めていることが多い。

3. 入居者募集

- ・ 居住用の賃貸については、一部の大都市を除いて仲介業者が存在しない。従って、入居希望者は物件情報誌の広告を見て管理会社に電話で問い合わせを行い、直接物件まで足を運んで下見をする。
- ・ 広告の発注は管理会社が行うが、広告費は全額オーナーが負担する。管理会社はオーナーに対して週単位での反響レポートを提出することもある。
- ・ 入居者の知人を紹介した場合は400ドル、などと物件の入り口に広告することも多々ある。

4. 契約申込

- ・内見を終えた入居希望者には、審査同意書を兼ねた「賃借申請書」への記入を促す。現在の住まいを退去する理由など、質問項目は詳細である。
- ・同時に金銭を預かるのが一般的。その際「預託金受領書」を発行する。
- ・「賃借申請書」への記入を断った入居者については「顧客登録書」に管理会社のコメントを記入しておく。これを蓄積すると、どのような入居者を集めるにはどの媒体で広告すればいいのか等を考える為の情報源になる。



5. 入居審査

- ・審査結果が不十分なときは敷金を増額することがあるが、その逆で、審査結果に問題が無いのに貸主の主観的判断で契約を断ると公正居住法に触れてしまい、営業停止処分を受けることがある。
- ・公正居住法とは、人種、国籍、肌の色、宗教、性別、障害、法的監視もとにある家族の有無、これら7つの理由で賃貸借契約を拒否することを禁じている。



- ・入居審査は主に、信用調査会社による調査、職業の安定性、クレジットランク、過去の居住記録から総合的に判断する。信用調査会社による調査費用は30～50ドルで、全額入居希望者が負担する。審査に通らなかった場合でも費用は返還されない。

- ・入居申込者のおおよそ1割は断っているのが現状である為、審査については客観的で正確な記録を保存することが重要（公正居住法がある為）。

6. 契約金の一時金

①敷金＝セキュリティデポジット

家賃1ヶ月以内、一般的には家賃の2分の1～3分の1程度。

⇒ 敷金が定額である理由は、家賃滞納者に対して裁判を行った場合でも1ヶ月程度で強制退去させることが出来るほか、原状回復費も定額で、日本と比べて貸主のリスクが少ないことによる。また、ひとつの町に定着しない国民性から、移動しやすいシステムが出来ている。

②入居申込金

月額額の3分の1程度（礼金に相当）。他に引越料や契約時に定額クリーニング料を取ることもあるが、その額は市場の需給関係で大きく変動する。

③前家賃

家賃1ヶ月分。



7. 滞納督促

- ・家賃滞納者に対しては、滞納の4日目と7日目に督促通知を行う。7日目の督促通知では、3日以内の支払いを求めている。
- ・家賃支払い日からおおよそ1, 2週間前後に、管理会社は滞納者に対して訴訟を起こす。

8. 入居者サービス

- ・入居者を満足させ、長く住んでもらうことがサービスの目的。これがオーナーの収益アップにつながることから、オーナーの代理人である管理会社にとっては重要な役割のひとつと考えられている。
- ・入居者の誕生日にカードを贈るのは一般的である。
- ・大きなアパートではイベントを開催することが有効。夏にバーベキューパーティーを開催する等、社交の場を設けてアパートと入居者の繋がりを強める。ほかにも入居者を集めて映画上映をしたりする。高齢者が多い物件では、管理会社が車を用意してショッピングモールへの送迎をすることもある。

9. 建物・設備管理

- ・ 1棟40戸以下の物件には管理人が常駐（住み込み）していることが多く、設備などの簡単な修理やペンキ塗りは管理人が行う。
- ・ 電気・ガス・水道代は入居者が支払い、サービスについてそれらの会社と交渉する点も入居者の責任としている場合が多い。
- ・ 入居者からの修繕要求なども含め、管理履歴を管理日誌に記録する。
- ・ 入居者自身にも管理の責任者であるとの自覚を与えることは大切。そのため契約書には入居者負担の修理品目などの一覧を記載するのが良いと言われている。

※ 管理上のルールやサービス面は多人種国家から来る現象だと思いますが、個人主義・自己責任の思想からなのか、悪い状態をそのままあえて放置しているような部分も見受けられました



10. 原状回復

- ・ 通常使用と自然損耗はオーナー負担。入居者が故意過失などによる損耗は入居者負担。
- ・ 内装材が安価で原状回復が少額で済むため、費用負担をめぐるトラブルはあまり見られない。1ベッドルーム（1LDK）の部屋で、壁の全面ペンキ塗りを含めた原状回復費用の目安は600ドル程度（一般的な物件では、壁はペンキ塗りである。日本の様に壁紙を使用するのは高級物件のみ）。

※ 湿気がない気候の関係もあるのかもしれませんが、修繕のコストは抑えられる

- ・ カーペットは消耗品として考えられているため高級品である必要がなく、3年に一度ほどの周期で張り替えることが多い。3ベッドルーム（3LDK）の部屋でカーペットを張り替えるとおおよそ1,000ドル（クリーニングのみは100ドル）

※ 日本は、アメリカの10年遅れで経済やインフラが入ってくるとよく聞かされていましたが、日本にはない新しいものやシステムを導入していくスピードも、米国の街造りそのものにも現れていて、日本との差異を実感しました。そして印象的だったのは借主保護の観点で、仕組み・法律・第三者機関等がしっかり整備されていると感じました。今回の米国視察研修で得た貴重な経験を業務に生かし、お客様への更なるサービス向上に繋げられるよう努力して参りたいと思います。

賃貸事業部 法人課 新倉正久



当社では毎年1~2名を先進地域である米国に社員を研修派遣しているが、今回は賃貸事業部の新倉君とコンサルティング事業部の田原君を派遣した。それぞれ担当業務が異なるので、おのずと視点も異なり、そこから得る点も帰国後の日常業務に繁栄されることを期待しています。（代表取締役 三戸部 啓之 談）