事件、事故の対策に「管理」の重要性増す

# 日頃の密接な連携が防犯の役割果たす

賃貸住宅が事件、事故の現場となるケースが後を絶ちません。そんな中、全日本不動産協会東京本部が東京都、警視庁と「危険薬物及び特殊詐欺の根絶に係る協定」を締結しました。東京以外の地域でも参考になりますので、協定の内容を紹介します。

賃貸住宅の防犯対策は、経営上の自己防衛の役割を合わせ持っています

今回、全日本不動産協会の東京本部が締結した協定の主な内容は次の通りです。

東京都と警視庁は、危険薬物や特殊詐欺に関する情報を協会に提供。全日本不動産協会と協会会員が危険薬物の販売等、または特殊詐欺に関する情報を入手した場合は、速やかに警察へ通報。協会は、協会会員に対する啓発活動の推進を図る。

そして協会は、建物を危険薬物の販売や特殊詐欺の用に供しない旨の確約書や解除条項（特約）を盛り込んだ契約書などの使用を協会会員へ働きかける、といったものです。

ちょうどこの時期、東京都宅地建物取引業協会も東京都に対して、「危険ドラッグ対策及び特殊詐欺対策に関する要望書」を提出しています。

危険ドラッグの販売や特殊詐欺をしたことを理由に、建物提供者が契約を解除し、建物の明渡しの申入れをした場合において、建物提供者が相手方からの損害賠償請求等に対して免責されるような措置などを要望しています。

## 地元自治体との協力

東京宅建協会としても、地域の安全に貢献するため、事業に関わる建物が危険ドラッグや振り込め詐欺に悪用されないよう、会員に対して啓発するとともに、地元自治体と協定を結ぶことで、危険ドラッグや振り込め詐欺の撲滅に向け、協力して取り組んでいるものです。

賃貸住宅は契約が終わり、入居者の生活が始まりますと、仲介・管理を担当します我々も表立ったもめ事やクレームの事案がない限りお付き合いが遠のきますが、やはりコンタクトは必要となります。

管理を担当させていただきますと、普段のクレーム等の対策もそうですが、万一の家賃滞納や事件発生に対して、事前のチェックにも目が行き届くため、事故・事件の防犯にもお役に立ちます。管理を通しての連携が今後はますます重要となってきます。

賃貸住宅が犯罪の温床にならないように、入居者管理がこれから重要課題となってきます

賃貸経営ワンポイントアドバイス

# お客様の背中を押す「フリーレント」ケースバイケースの運用で契約促進図る

### 全国的な広がりを見せる

「フリーレント」がまたたく間に全国に広まりました。入居が決まると、当初1～2ヵ月の家賃が免除になるといった手法のため、未だに〝賛否両論〟が聞かれます。本来、入金されるべき家賃をサービスするのですから、釈然としないものがあるのですが、契約の決定打となるケースが多いことから、ここ数年の間に全国的な広がりを見せたものです。

日本賃貸住宅管理協会の賃貸住宅市場景況感調査『日管協短観』においても、平成26年版上期の首都圏、関西圏、首都圏・関西圏を除くエリアで、フリーレントの取り扱い割合が大きく上昇しています。

目の前のお客様が物件を決めかねて迷っている時に、フリーレントを提供すれば契約の背中を押す極めて大きな条件になるものですから、空室状態が続いていた物件ならこのタイミングを逃すと、またしばらくは空いた状態が続きかねないとの思いが強くなるのは、いたし方ないといえます。

仲介現場からしますと、ケースバイケースの運用を採ればいいのではないかと思います。入居者募集の当初から、条件にフリーレントを打ち出すのも方法ですが、あくまでも最後の契約決定の切り札として使うというやり方です。

部屋をお探しのお客様がご来店され、最初に入居希望の条項などを聞いている段階で、このお客様にフリーレントを提案すれば話が一気に進むという空気は察せられますので、頭からフリーレントを出すのではなく、ケースバイケースでの対応が効果的かと考えます。

そのためにオーナー様から、フリーレント使用もＯＫのご了承を事前にいただいておりますと、こうした柔軟な取り計らいが可能となります。

賃貸市場は厳しさを増すばかりで、入居条件も入居者優位の色合いを濃くしています。そういう時だからこそ、フリーレントも臨機応変の活用をしたいと思う次第です。

情報パック　賃貸経営と土地価格

# “一物四価”の土地価格 地価の動向には注意を怠れません

「平成 27 年版土地白書」が６月に公表されました。景気回復基調の下での地価や不動産投資市場の動向など、土地に関連する施策がまとめられています。アパート・マンションを建設するのもとにかく基本は土地の存在ですから、価格と取引きの動向は気になるところです。

二つとして同じものがない一つの土地に四つとも五つともいわれる価格がついて、“一物四価”とも“五価”とも呼ばれています。

土地取引きの「実勢価格」（時価）に強く影響するのが、国土交通省が決定する「公示価格」と国税庁が決める「路線価」。

公示価格は、毎年１月１日時点の都市計画区域内の標準的な土地を鑑定評価したもので、３月下旬に公表されます。

路線価は、相続税や贈与税の財産を評価する場合に適用するもので、市街地の路線（道路）に面する土地の１平方メートル当たりの単価（標準評価額）。公示価格の 80％程度。一般的に路線価と公示価格は、市場で取引きされる実勢価格の目安になります。

### 社会情勢を反映する地価

基準地価格は、７月１日時点の用途地域ごとの基準地の価格。固定資産税評価額は土地、建物にかかる税金を算定する基の価格で、３年に１度評価替えが行われます。

賃貸経営と土地の関係ですが、地価が上昇すれば、すでに賃貸経営を始めている場合、含み資産が増えるともいえますが、その分、税の負担も増えることになります。また土地を所有しているケースでは、やはり地価が上昇した分、含み資産が増える一方、税金にも影響するということです。

土地の価格の変動は、社会情勢を色濃く反映しているのですが、国から公表される４つの地価が税金と関係しているだけに、賃貸経営においても地価の動向には注意を怠れないところです。

ちょっと一服

賃貸住宅経営の動向が注目されています。一番の理由は、人口減少が進み、空き家の存在が社会問題となっている中、賃貸住宅の新築が増えていることです。空き家が何百万戸もあるのにどうして賃貸住宅が新たに建てられるのか、ということですが、この答えは至って簡単で、賃貸経営に人気があるからです。

新築でも容易に満室にならないといわれる時代ですが、知恵と工夫で高い入居率を誇り、年間ベースで黒字を出しておられるオーナー様は数多くいらっしゃいます。

## 難しい時代の賃貸経営 商売の鉄則が一段と求められます

といっても、経営は難しくなっています。20年も30年も昔は借り手が多い分、貸し手は有利な立場で商いできたのですが、今は競争相手（物件）が多いため、立場が逆転して、おいそれとはいきません。

でも商売とは元来そうしたもので、武士の商法のように鷹揚に構えているだけで、事がはかどるわけではありません。基本的にはお客様のご機嫌を伺い、最善を尽くすという商売の鉄則が一段と求められる、そんな時代だと思います。