東京賃貸住宅新聞

Tokyo Rental Housing News

No.240　令和7年4月1日号

発行／公益社団法人 東京共同住宅協会

〒150-0001　東京都渋谷区神宮前6-29-4
TEL.03-3400-8620　FAX.03-3499-1299
https:// tojukyo.net
E-mail : info@tojukyo.net

東住協からのメッセージ

「賃貸希望者は増えている、減っている？」
― 東京の賃貸マーケットを考える ―

― 住宅すごろくの変質

皆さんは、「住宅すごろく」という懐かしい言葉を覚えていらっしゃいますでしょうか。私達が学校を卒業した数十年前に流行したものです。スタートの学生時代は下宿か風呂なしアパート、独身時代は少ししゃれたワンルーム、結婚して1～2DKの賃貸アパート、子どもが出来るので分譲マンションを目指し、子どもの成長に備えて勉強部屋のある郊外の戸建て住宅を持って、とりあえず住宅すごろくの上がりを迎えるシナリオでした。「夢のマイホーム」というのも、非常に懐かしい言葉です。ある意味では、賃貸住宅からステップアップして、いつかは持ち家にというのが、私達の常識化した一つのメニューでありました。

― 横ばいの持ち家率と民間貸家の増加

このような世の中の動きを反映して発表されたのが「日本列島改造論」ですが、その翌1973(昭和48)年の持ち家率は59・2％でした。その数値が徐々に上昇し、1983(昭和58)年には62・4％まで上昇しました。バブル崩壊の結果、持ち家率は低下しましたが、現在では60％を少し上回る数値で、ほぼ横ばいとなっております。

一方、借家を見ると、公営・公社・公団がピークの7・6％から4・5％に比率を下げていますが、民営借家は24・5％から28・2％へ比率を上昇させております。戸数で見ると、民営借家は30年間で45・7％も増加しているのです。持ち家率はほぼ横ばいであるにも拘わらず、それだけ民間の貸家が増えてきていることがはっきりしております。

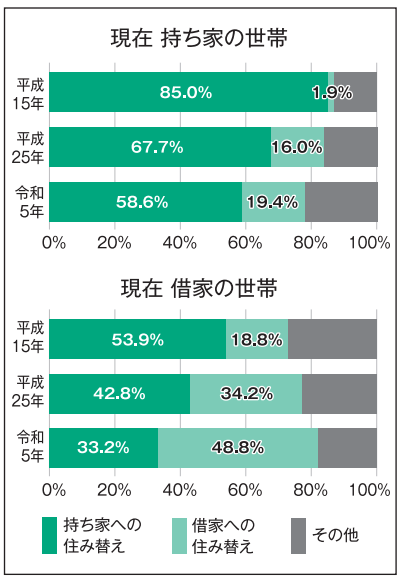
― 賃貸への住み替え希望

当協会でも、30年ほど前から、賃貸派、持ち家派の動きについては、気に掛けてデータ分析をしてきました。ここ最近は賃貸派の様相が変わってきたと考えておりましたが、最近、国土交通省から「令和5年度・住生活総合調査の調査結果(速報)」という、非常に興味深いデータが発表されました。5年毎に、住宅および居住環境に対する居住者の満足度や今後の住まい方の意向等を総合的に調査するもので、今回で14回目にあたります。

その調査の中で、「現在持ち家の世帯」と「現在借家の世帯」とに分けて、「今後の住み替え意向」すなわち、どのような家に住みたいかを確認している項目があります。2003(平成15)年からの20年間の変化を見てください。

「現在持ち家の世帯」で持ち家に住み替えたいとの意向が、85・0％→58・6％と26・4ポイント減少、借家への住み替え意向が、1・9％→19・4％と17・5ポイント増加しております。

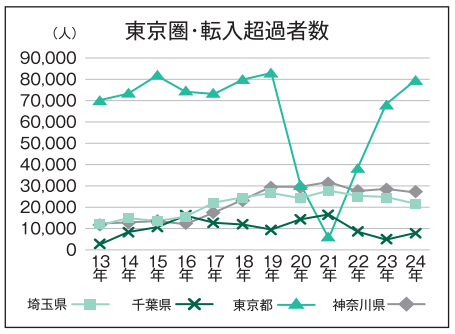
「現在借家の世帯」で持ち家に住み替えたいとの意向が、53・9％→33・2％と20・7ポイント減少、借家への住み替え意向が、18・8％→48・8％と30ポイントも増加しております。



このデータによると、持ち家から持ち家という買い替えが当たり前のように行われていたものが、持ち家の人が今度は賃貸でよいという状況変化がはっきりと見えてきております。併せて、元々賃貸に住んでいる人が、次は持ち家でなくずっと賃貸でよいという賃貸積極派が大きく増えてきているのです。

― 戻ってきた東京一極集中

もう一つ視点を変えると目に付いたのが、最近、報道された「2024年東京圏が13万人の転入超過」という新聞記事でした。人口流入がコロナ禍前の水準に戻り、結果的には東京一極集中が強まっているというトレンドが明確に出てきております。これは世界のどこの都市部でも、人と物と金が集まる所にまたさらに人が集まるという現象と合致しております。そういったなかで、今後の動きとして東京には、人が集中する、それと賃貸派が増加するのです。この現象は、私たち家主業にとって、最終的には賃貸住宅業界の活性化がこれからも引き続き力強く期待できるということにつながります。



― 求められる高品質の賃貸住宅

持ち家から賃貸へとか、賃貸から賃貸へ住み替えたいという、「新賃貸派」と言われる人達からは、ある程度のクオリティを持った賃貸住宅を求められます。ミドルクラスもしくは富裕層、そういった人達のニーズに応えるということは、クオリティの高い賃貸住宅の供給が求められるということにつながります。

最近、賃貸住宅も多様化しペット共生型、音楽が弾ける、楽器が使えるなどバリエーションが豊かになり、それと分譲住宅よりもデザイン性に優れた物件、もしくは設備・仕様のグレードの高い物件も次々と生まれてきております。ある大手ハウスメーカーではホテルライクマンションを打ち出して、大好評となっています。それは何故かというと、グレードの高い賃貸に非常に根強いニーズがあるということの証明につながっているかと思います。

― 併せて求められる高品質の賃貸管理

新賃貸派が台頭し、東京への人口集中が回復しておりますが、その中で、ただ賃貸住宅を持っていれば、その恩恵にあずかれるということにはつながりません。やはり、建物の保全、メンテナンスなどについて、行き当たりばったりの管理ではなく、それなりに質が高い、値打ちがあると評価される賃貸管理がとても重要になります。最終的には、様変わりした新賃貸派の人達のハートをいかにつかんでいくかが重要な鍵となっていくでしょう。

質の高い賃貸管理とは、家主さん自身のレベルを上げることです。ですから、自主管理の家主さんは自身のレベルを上げる、もしくは質の高いプロパティマネジメント会社と一緒に取り組む、そのどちらかになっていくでしょう。自主管理を否定するわけではありませんが、自主管理の場合はレベルアップが課題となってきます。

― 世界のトレンド

世界中の主要都市のどこでも賃料が上がってきているというトレンドがあります。併せて、東京でも賃料上昇の大きな波がやってきます。賃料が上がったところに、クオリティが伴わない賃貸住宅を続けていれば、必ず脱落していきます。そのようななかで、賃料上昇トレンドに乗っかっていく、その恩恵を享受していくためには、私達自身もそのレベルに達していかなければいけないのです。

東京共同住宅協会webセミナー番組 4月のご案内

大家さん専用番組!!

大家さん大学　当協会相談員が動画配信します

好評シリーズ 視聴無料

ポストコロナ時代の大家さんの必要知識

配信 2025年4月8日(火)～

東京共同住宅協会のホームページをご覧ください。 東京共同住宅協会 検索

番組の視聴方法

いつでもどこでもお好きなセミナーを選べます。パソコン・スマホ・タブレットがあれば視聴できます。

東住協ホームページトップ画面の「大家さん大学」コーナーをクリック

お好きな動画を選んでクリック！ レジュメのダウンロードもできます。

チャンネル登録をすると便利です　東京共同住宅協会 チャンネル登録

見逃している回はありませんか？東住協ホームページから、過去のアーカイブ動画も視聴できます。

配信スケジュール

4/8～　賃貸管理会社選定のポイントと注意点
～中小から大手まで、どこがいいの？物件にあった管理会社選び～

4/15～　3つの事例から紐解く！ 最新立退き交渉
～立退き交渉相談から、実際の立退きまでの事例を紹介～

4/22～　ビルメンテナンス業者選定のポイントと注意点
～メンテナンスが未来を変える！正しいメンテナンスのポイント～

4/29～　高齢者の味方、大西さんの終活シリーズ♪
～入居者が認知症になったらどうする？～

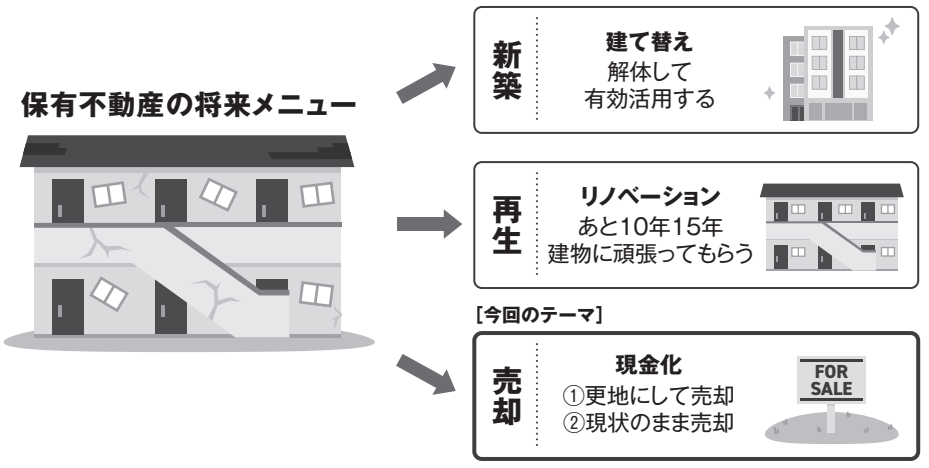
※ホームページ掲載順は上記の通りではない場合がございます。
※内容が変更となる場合もございます。ご了承ください。

特別企画

老朽化物件の行く末 その3

「売却による賃貸経営からの撤退」

アパートやマンションは、概ね築25年を超えたあたりから傷みが激しくなります。そこで、家主さんとしては老朽化した建物をどうするか、決断が必要となってきます。売却か、建て替えか、リノベーションか、建物の構造・築年数・借入れ状況・老朽化の進行具合・入居状況など総合的なチェックをして、家主さん自身と家族の将来設計を考えて判断する必要があります。古くなったアパート・マンションの対策、すなわち老朽化物件の行く末についての第3回は「売却による賃貸経営からの撤退」がテーマです。



① 売却して金融資産に変え、老後を思い切り楽しむ

賃貸物件として長年、自分の生活を支えてくれた建物が老朽化したとき、どのような道を選択するかは、家主さんの人生観にも関わってくる問題です。賃貸経営をやめても家主さんの人生は続くため、老後の生活費をどう工面するか、次の世代に財産を残したいと思うかどうかによって選択も変わってきます。

都内に2棟の賃貸マンションをお持ちだったある女性家主さんは、最近、賃貸経営から完全に撤退されました。この方には息子さんが1人いらっしゃいましたが、すでに独立しておりました。

それでも将来的には息子さんに賃貸経営を引き継ぎたいと考えていたところ、その息子さんが外国の女性と結婚し、海外に移住してしまったのです。家主さんは一人息子のために、保有する物件とは別に分譲マンションの部屋まで用意していたのですが、息子さんが独断で結婚してしまったことで、親子の間に摩擦もあったようです。

息子さんが賃貸経営の継承よりも日本から離れてしまったことに家主さんは落胆してしまい、賃貸経営を続けていく気力を失ってしまったのでした。そして、手持ちの不動産を売却し、売却資金で豊かなシニアライフを送ろうとご決断されたのです。

家主さんの所有する物件は、1棟は鉄筋コンクリート造の5階建てマンション、もう1棟は老朽化した個所がところどころ目立つ2階建ての木造アパートでしたが、家主さんの希望により両方の物件とも売却することになりました。マンションについては、今後も十分な収益が見込まれたことから、利回りの良い収益物件として、建物も入居者もそのままに売却することになりました。

問題は木造2階建てのアパートでした。老朽化して収益力が落ちており、収益還元法で計算して収益物件として売却すると、土地価格からみて不釣合いな安値しかつけられません。そこで、こちらについては、既存の入居者の方々に立ち退きをお願いした上で、建物を解体し、更地として売却することになりました。

2つの物件の売却代金は3億円ほどとなり、税金を差し引いても2億3,000万円ほどが手元に残りました。この資金の使い道についてはファイナンシャル・プランナーとも相談し、株式や投信、定期預金などでポートフォリオを組んで、運用していくことになりました。つまり不動産資産を金融資産に換えたわけです。

今は息子さんのために用意したマンションにご自身で住み、もともと趣味の絵画でご自身の作品を集めてギャラリーを開いたり、フラダンスなど新たな趣味も始められたとのことです。

② 次の世代としっかり話し合って決める

建物の寿命を迎えてどのような選択肢を選ぶかは、ご本人だけでなく次世代の方の状況によっても変わってきます。特に、建て替えでは次の世代が賃貸経営を継承することが前提となります。予め、相手の意思を確かめておきましょう。

家主さんが賃貸経営を次の世代に引き継ごうと考え始めるのは、体力や気力に衰えを感じてくる70～80歳代が中心ですが、その時に既に次世代の多くは40～50歳代です。仕事ができてしっかりとしたキャリアを持っている方の場合、それ位の年齢は最も充実していて忙しいもので、賃貸経営がお荷物となってしまう場合もあるのです。もし、次世代に賃貸経営を引き継ぐ意思がないのであれば、家主さんご自身がまだしっかりしているうちに、物件を活かしてくれる方に譲渡することを検討すべきでしょう。

賃貸物件の管理は手間と時間がかかるものですが、売却して金融資産に換えてしまえば、ずっと楽になります。相続を考えても、すぐに現金化できる形の資産で残してあげるほうが、より感謝されるかもしれません。

③ 次世代に引き継いでもらいたい場合

もし、家主さんが次世代に賃貸経営を引き継いでもらいたいと考えているのであれば、早いうちから当事者意識を持ってもらうことが大切です。そのためには、清掃や確定申告等、賃貸経営に関わる仕事を一緒に行うなど、興味を持ってもらうようにしましょう。

但し、誰にでも向き不向きはあります。次世代の方が性格的に賃貸経営に向いていなければ、引き継いだとしても最終的に経営に失敗してしまい、かえって苦しむことになってしまうかもしれません。次世代の方の適性については家主さんご自身が判断しなくてはなりません。1つポイントを挙げるのであれば、「人付き合いができるかどうか」でしょう。賃貸経営では、不動産会社、リフォーム業者、修繕業者など、意外に付き合う相手が多く、ある程度の社交性が必要となるからです。また、「うまく人を使う」ことも必要で、それができるかどうかもポイントになります。

家主さんとしては、「私も、もう歳だから、そろそろ賃貸経営を引き継いでくれないか」と頼む以前に、次世代の方と話し合い、人生設計の中に賃貸経営というビジョンがあるかどうかを確認しておかなくてはなりません。現在の経営がうまくいっていて、次世代にも引き継ぎたいという意思があるのであれば、「建物の老朽化が賃貸経営のやめ時」とは言えません。

物件を所有している方へ
大家の味方
家賃補償保険 修理費用担保特約付き

もしものお部屋の復旧期間に備える貸主様の収入補償

補償内容
家賃補償保険「大家の味方」は、賃貸住宅を所有されている方のための保険です。お部屋で居住者が亡くなったとき・火災・風災・水災等さまざまな事故により賃貸住宅が損害を受けた結果、その建物の所有者に生じる建物の復旧期間中のお家賃収入の損失に対して最大6か月間補償いたします。

入居者死亡時の戸室修理費用の補償 修理費用担保特約

修理費用保険金
お部屋の中で居住者が亡くなったことでお部屋に損害が発生した場合に、被保険者が負担した修理費用を1回の事故につき300万円まで補償します。(ただし、敷金等による充当・補てんがされた金額は、これを差し引いて支払います。)

臨時費用保険金
修理費用保険金が支払われる場合において、修理費用以外に臨時に発生する費用に対し保険金をお支払します。
- 死亡原因が犯罪被害である場合 …… 1回の事故につき 50万円
- 上記以外の場合 …… 1回の事故につき 20万円

※保険の詳細は、パンフレット・重要事項説明書・約款等をご確認ください

本商品は弊社代理店経由でのみご加入頂けます。
特定の代理店を弊社からご紹介する事はいたしかねます
直接、物件管理委託先等にお問合せください

ASSOCIA SSI
株式会社 あそしあ少額短期保険
〒102-0073
東京都千代田区九段北3-2-5 九段北325ビル2階
[URL] http://www.associa-insurance.com

Emyii ssi
株式会社 Emyii 少額短期保険
〒102-0074
東京都千代田区九段南3-2-2 九段宝生ビル5階
[URL] https://emyii.co.jp

*株式会社あそしあ少額短期保険と株式会社Emyii少額短期保険の共同保険としてお引受けいたします
AS-AG0001-231101-001

業界ヘッドライン

たった一行から賃貸・不動産業界の今を読み取る、ニュースヘッドライン。
今回は、2024(令和6)年12月から2025(令和7)3月までをまとめました。

● 新築マンション年収倍率、東京17.78倍、全国10.09倍	2024年12月12日・日本経済新聞
● 1人あたり名目GDP3.4万ドルでOECD 22位に後退	2024年12月24日・日本経済新聞
● 健康寿命男72.57歳、女75.45歳、男が0.11歳短く	2024年12月25日・朝日新聞
● 平均賃金月33万円で過去最高、伸び率3.7%33年ぶり	2024年12月27日・日本経済新聞
● 2025年マンション供給予測、首都圏2.6万戸に増加	2024年12月31日・住宅新報
● 昨年の平均気温が平年を1.48度上回る、過去最高	2025年01月07日・日本経済新聞
● 築後1年以内中古マンション転売が10年前の3倍超	2025年01月15日・日本経済新聞
● 全国企業倒産件数前年比15.1%増、11年ぶり1万件超	2025年01月15日・日本経済新聞
● 訪日外国人客過去最多の3686万人、前年比47%増	2025年01月16日・朝日新聞
● トランプ大統領再就任、「米国第一で黄金時代」	2025年01月21日・日本経済新聞
● 中国不動産主要200社不動産販売額、前年比3割減	2025年01月21日・日本経済新聞
● 2024年貿易統計速報、貿易△5.3兆円で4年連続赤字	2025年01月23日・日本経済新聞
● 昨年の東京23区新築マンション平均売出価格1.1億円	2025年01月24日・朝日新聞
● 2025年度公的年金支給額1.9%引き上げ、0.4%目減り	2025年01月25日・朝日新聞
● 石破首相国会初施政方針演説、「令和の日本列島改造」	2025年01月25日・朝日新聞
● 日銀、政策金利0.5%に引き上げ決定、17年ぶり水準	2025年01月25日・日本経済新聞
● 2024年の中古マンション成約価格12年連続で上昇	2025年01月28日・住宅新報
● 昨年、東京圏13万人の転入超過、11年連続転入超過	2025年01月31日・日本経済新聞
● 2024年新設住宅着工戸数2年連続減の79.2万戸	2025年02月04日・住宅新報
● 昨年9月投資用不動産ローン残高28.3兆円過去最高	2025年02月04日・日本経済新聞
● 昨年の消費支出が前年比1.1%減、2年連続のマイナス	2025年02月07日・日本経済新聞
● 都心5区、今年のオフィスビル供給、前年比3倍以上	2025年02月07日・日本経済新聞
● 2024年国際収支統計、過去最大29兆円の経常黒字	2025年02月10日・日本経済新聞
● アパート外階段崩落、施工者業務上過失致死書類送検	2025年02月14日・朝日新聞
● 2024年GDP速報値、名目2.9%増で初の600兆円超	2025年02月17日・日本経済新聞
● 国内事業用不動産取引4.6兆円18%増、10年ぶり高水準	2025年02月18日・日本経済新聞
● 大口個人預金口座増加、「残高1億円超」20年で3倍	2025年02月21日・日本経済新聞
● 1月23区家族向け募集賃料、前月比0.7%上昇23.3万円	2025年02月27日・日本経済新聞
● 昨年出生数5.0%減の72万人、9年連続で減り過去最少	2025年02月28日・朝日新聞
● 3月、固定型住宅ローン金利引き上げ、過去14年で最高	2025年03月01日・朝日新聞

公益社団法人東京共同住宅協会セミナーレビュー その32

「弁護士選定のポイントと注意点」

賃貸経営成功には、家主さん一人の力だけでなく専門家の協力が必要です。2月セミナー「賃貸経営のパートナー選び」で、当協会相談員・小池哲平が上記テーマで話をさせていただきました。

1.トラブルは誰に相談すれば良いの?

賃貸経営では、家賃滞納、騒音、設備故障など様々なトラブルが発生します。場合によっては、裁判所から敷金返還少額訴状が届いてドキッとされた方もいるのではないでしょうか。このとき、家主さんは誰に相談されますか。ご家族、家主仲間、管理会社、または信頼できるブレーンはいますでしょうか。

トラブル対応には、民法、借地借家法などの法律知識、問題処理の経験値が必要となります。身内のブレーンだけでは解決できない問題は今後増えてきます。

2.弁護士さんの敷居は高いのか?

● 知り合いの弁護士さんがいない

多くの弁護士さんがいますが、税理士、司法書士さんなどと違い、すぐに相談できる方がいないのではないでしょうか。裁判とまでは言わなくても、法律相談をする知り合いもいないのが実状です。

● 様々な専門分野

何でも相談OKという弁護士さんもいますが、多くは民事、刑事、企業法務などそれぞれの専門分野を担当されています。不動産だけでも、一般・賃貸住宅、区分マンション、貸地・借地など細かく専門が分かれます。相談の際、何が専門なのかご確認ください。

● 弁護士費用

「いくらかかるか不安」という声も多く聞かれます。弁護士費用は、弁護士報酬と実費に分かれます。報酬は、着手時に支払う「着手金」、結果の成功の程度に応じて支払う「報酬金」に分かれます。印紙代、郵送代、交通費などが「実費」です。その他、法律相談料、書面作成手数料、日当などもありますので、早めに費用確認されることをお勧めします。

3.相談したい弁護士さんとは?

● コミュニケーション・人柄

一部ですが、上から目線で話をしたり、依頼者の話をよく聞いてくれない、連絡もよこさない弁護士さんもいます。皆さんの話を聞いてくれるかどうかが重要なポイントになります。

● スピード感のある弁護士さん

早い解決を望む皆さんと、弁護士さんとのスピード感が異なるとの意見が聞かれます。月に1回程度の調停・裁判に対応している弁護士さんと、目の前にトラブルが迫っている地主さん・家主さんとの感覚のズレです。スケジュール・工程について、よく話し合う必要があります。

4.どうやって弁護士さんを探すの?

● 評判・実績

ネット・スマホの時代なので、弁護士さんの評判もすぐに分かると思いますが、そうでもありません。なぜなら、「納得できない時」「満足できない時」に誹謗・中傷を書き込むことが多く、鵜呑みにすることは(要)注意です。会って、話してみて判断するのが良いと思います。

● 紹介が一番

信頼されている方からのご紹介をいただくのが一番と思っております。弁護士さんからすれば、依頼者だけでなく、紹介者にも配慮をしなければならないので、二重の目でチェックすることになります。そのことで対応が良かったり、優先的に対応していただけたりします。当協会でもご紹介させていただきますので、遠慮なくお申し出ください。

※次回以降のセミナー等については本紙1・5・8面をご確認ください。

HINOKIYA
ヒノキヤの土地活用

戸建賃貸経営のメリット

分割相続・分割売却が可能 | 安定した家賃収入 | 初期投資が少ない
立地を問わない高い入居率 | 長い入居期間 | 狭小地・変形地に対応

予約制 モデルハウス公開中

東京
○板橋区四葉1-2-4
東武東上線[下赤塚駅] 徒歩約14分
○三鷹市井口1-23-12 隣地
JR中央線[武蔵境駅] 徒歩約13分

神奈川
○横浜市旭区中希望が丘152-1
相模鉄道[希望ヶ丘駅] 徒歩約4分
○相模原市南区上鶴間2丁目3-32
小田急線[東林間駅] 徒歩約10分

株式会社 ヒノキヤグループ
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館23階
ヒノキヤの土地活用
ご予約お問合せ TEL:0120-443-743 9:00～17:00(水・日・祝休み)

家主さんのつぶやき

第17回「へそを曲げたクロス屋さんの話」

家主のSさん

諸物価高騰の影響で、リフォーム代も高くなってきていて頭痛の種です。あるとき、管理会社を通してお願いしているクロス屋さんと気が合い、仲良くなり信頼もしていました。そんな関係で、つい携帯番号まで教えて貰うことになり、管理会社を通さないで直接頼むようになりました。

ある日、入居者さんから、「クロスがめくれてきています」とのクレームが入りました。管理会社に連絡したところ、「その部屋は、うちが手配したクロス工事ではないので‥‥」と、とても困惑している様子でした。それでも、管理を頼んでいるので、管理会社に無理やり対応して貰ったところ、今度は管理会社とクロス屋さんとのトラブルに発展してしまいました。クロス屋さんの仕事は丁寧なのですが、気の短い方なので「オレの仕事にケチをつけるのか」と怒りだし非協力的な対応を取ったようです。「管理会社から仕事を頼まれている訳じゃない、家主さんに直接頼まれないと動かないよ」と、ヘソを曲げております。困った管理会社から、家主さんとクロス屋さんとで話し合いをして欲しいと言われました。そういう話し合いを私がやらなければいけないのでしょうか、管理会社の仕事ではないのでしょうか?

回答

紹介されていたクロス屋さん、リフォーム屋さんなどに対して、管理会社を通さないで、直接依頼することを「中抜き」と言います。管理会社を通して工事を依頼すれば、管理会社がアフターまで責任を持ってくれるので、確かにコストは高くなります。例えば、直接クロス屋さんに依頼すれば10万円で済む工事費が、管理会社に頼むと10～15%位はプラスになるケースは多いと思います。家主さんが、コスト削減をしようというお気持ちもよく理解できます。

このように、管理会社経由で工事をした部屋、家主さんが直接工事を手配した部屋が混在してしまいますと、管理会社では部屋ごとの工事履歴管理が必要になります。家主さんが手配した工事はリフォーム履歴が管理会社の手元にはないので、責任の所在が曖昧になってしまいます。管理会社は音を上げてしまい、前向きな積極的な改善提案ができなくなるだけでなく、場合によっては、管理を断ってくるようなことも起きかねません。

管理会社は、何もしないで手数料を上乗せしている訳ではありません。工事にまつわる手配、アフター管理、入居者さんとの立ち合い、完成前後の写真撮影など、様々な活動を行うためのコストが必要となっているのです。その前向きな経費を理解してあげないで、その経費を抜いているにも関わらず、アフターも含めて管理会社を安く使おうとするのであれば、家主さんは嫌われていくのではないでしょうか。

似たようなお話で、清掃員をスカウトするという事例もありました。頑張ってくれていて、かつコミュニケーションも取れる清掃員さんを直接雇用したのは良いが、ご年齢から病気で休むようになってしまい、家主さんが自ら掃除せざるを得なくなったようです。

建物メンテナンスの

基礎知識 その17

防水・塗装 虎の巻 その②
ー 防水で建物の高寿命化を実現する ー

● 各種防水対策の必要性

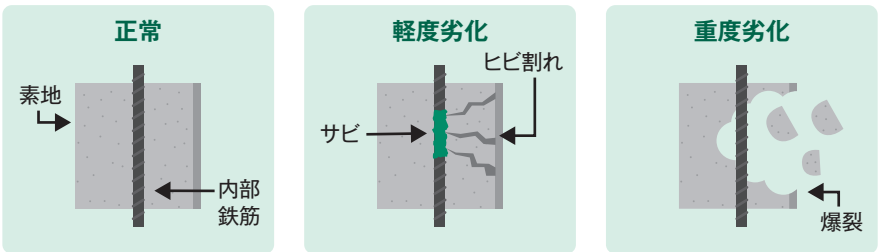
屋上防水について、ここでのご案内は「陸屋根※」になります。ほとんどの陸屋根は、アスファルト防水です。耐用年数は、対防水という観点では10年から20年の間に手を入れる時期がやってきます。このタイミングで、どのような防水施工を行うかによって、建物の寿命や雨漏りの頻度が変わってきます。

鉄筋コンクリート、鉄骨、木造、どの構造をとっても、実は建物は「動いて」います。毎日揺れているのです。わずかな大地の震動や小さな地震もあるでしょう。大きな工事車両が通過するということもあります。台風や強風によっても動きます。この動きによって建物には亀裂が入るのです。この亀裂で防水膜が切れてしまったり、塗装にクラック(裂け目)が入るといった現象が起こります。そこから水が浸入して、鉄筋コンクリートであれば「爆裂」、鉄骨であれば「錆び」、木造であれば「腐食」が発生する可能性があるのです。

建物の劣化の最大の原因は「水」です。劣化を防止するために、「屋上防水」は欠かせません。窓枠の周辺から、もしくは建物の継ぎ目から入ってくる水に対しては「シーリング(コーキング)」が有効です。また、建物の外壁のクラックなどから入ってくる水を抑えるためには「塗装」が重要になってきます。

※ 勾配のない平面状の屋根。平屋根、フラット屋根ともいいます。

【鉄筋コンクリート構造・RC爆裂事例】



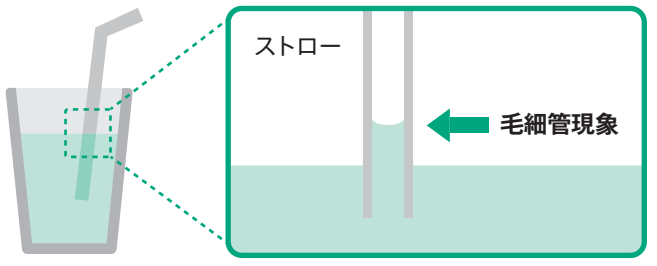
● 変幻自在の水の動き

水は大敵ですが、これは変幻自在です。屋上の左側からつたったと思えば、1階の右側の部屋が雨漏りをすることもあります。水の動きとしては、皆さまが小学校の理科の時間で勉強した「毛細管現象」というものがあります。

例えば、コップの中にストローを入れたとします。そうすると、ストローの水位は上がっていきます。重力に反してストローの水位が上がっていくのです。つまり、細い隙間に入った水が上昇をしていくといった現象があるのです。建物において、ある箇所に水がとどまったりすると、先に書いたように腐食や錆びの原因となり、鉄筋コンクリートの場合は錆びが膨張してコンクリートを押し上げて爆裂を引き起こすのです。

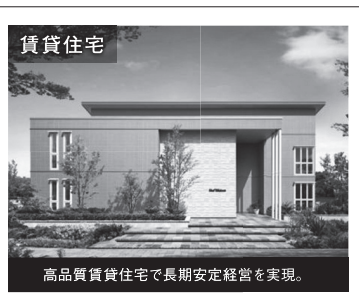
皆さまは、街路樹のコンクリートが木の根っこに押し上げられてひび割れている現象を見たことがあるでしょうか。それと同じことが、建物においても発生するのです。

【毛細管現象】



私達が日常生活を行っている際、このような水の特性について考えることは、殆どありません。ところが、建物の防水対策を考える場合、この水の特質を理解しているどうかが大きな分かれ道になるのです。次回は、この水の特質を踏まえた「3種類の防水施工」を解説します。

取材協力:一般社団法人 日本防水協会


賃貸住宅
高品質賃貸住宅で長期安定経営を実現。

住宅併用賃貸
高い設計自由度で様々な併用プランを実現。

環境配慮型オフィス
収益性を重視し、土地を最大限に有効活用。

高齢者・グループホーム
安心して地域で生活できる住まいづくりを。

SEKISUI HOUSE
積水ハウス株式会社 東京南シャーメゾン支店 担当:安田
フリーコール 0120-645-311
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-7-7
(住友不動産青山通ビル4階)
営業時間/9:00～18:00 定休日/土曜・日曜・祝日

不動産活用のお役に立つ
カタログを無料で
プレゼントします!

カタログをご希望の方はフリーコールでお申し込みください。

相談員日誌 60

活用してこその資産
せっかくの土地を遊ばせていませんか?

(公社)東京共同住宅協会 相談指導部

かつて日本には土地神話があり、土地は持っているだけで価値が上がっていくと思われていました。しかし、時代が変わり今や活用してこその資産という時代となっています。土地活用について一緒に考えてみましょう。

■なぜ土地活用なのか?

一般的に個人資産というと、その大半を占めるのは現預金、そして土地建物などの不動産です。皆様の中にも、不動産の資産をお持ちであるという方が多いはずです。すでに不動産を収益が生まれるように活用されている方もいれば、土地活用への関心が高くこれから勉強されようとしている方もいらっしゃるかもしれません。

個人資産を分類すると、「現金・預貯金」、「金融商品」、「不動産」の3つに分けることができます。相続税の対象となる課税価格の中でも、相変わらず土地・家屋の比率が半分近く占めていて、不動産が重要であることには変わりありません。

また、総務省統計局「社会生活統計指標 －都道府県の指標－ 2024」によると、日本の持ち家比率は61.2%と、過半数を超える世帯が持ち家であり、家計における資産構成としても不動産は大きな比重を占めています。

昨今の土地の評価方法は、その土地が生み出す収益力を加味するようになってきました。皆様の不動産がどのように活用されているかが、土地の評価に大きくかかわってくる時代になってきたのです。

■土地神話の崩壊が土地活用の重要性をクローズアップ

さて、日本では、平成初期のバブルがはじけるまでは、土地などの不動産というものは値上がりし続けるものだと信じられていました。「土地神話」と呼ばれるものです。戦後復興を経て、高度成長期には日本経済も地価も上昇しました。不動産は絶対に損しないと信じ、将来性も考え、「一億総中流階級」と言われた誰しもが一国一城の主を目指しました。

また、国もマイホーム取得を国策として推進し、住宅取得のための融資機関である、住宅金融公庫(現・住宅金融支援機構)を1950(昭和25)年に設立しました。戦後復興～高度成長期～バブル景気が崩壊するあたりまでは、長期・低利融資で、国民への持ち家取得について、政策的な支援を行ってきたという背景もありました。

しかし、平成初期のバブル経済は土地を急上昇させ好景気に沸きましたが、バブル経済が崩壊すると、急激に上昇した地価はその後十数年にわたり下落し続けました。土地神話の崩壊です。つまり、土地などの不動産は持ってさえいれば、いつかは値上がりして一財産が築けるというのは、遠い昔の物語となってしまったわけです。

バブル経済が崩壊した後の土地の価値は、その土地が生み出す収益性に左右される「収益還元」の考え方がほぼ定着しています。ここに土地活用の重要さ(収益の確保)がクローズアップされてきているのです。

■不動産は活用してこそ資産

バブル経済の崩壊以降、なぜ「土地活用」が脚光を浴びたのかといえば、土地の所有だけでは値上がりも期待できず、下がる可能性もあり、将来ビジョンもなく、保有し続けること自体には意味がないという考え方が浸透してきたからです。また、ご承知の通り、不動産は保有しているだけですと、それだけでさまざまな経費がかかってきます。

例えば、土地は所有しているだけで毎年、固定資産税や都市計画税がかかります。さらに、未活用の更地や駐車場には税務上の軽減措置がなく、負担はかなりのものとなります。固定資産税と都市計画税を併せて、評価の1.7%相当の税金が毎年かかってくるわけです。

※実際に適用される税率は自治体ごとに異なります。固定資産税の場合は、1.4%の税率を適用している自治体がほとんどです。

また、維持費や管理の手間もかかります。所有地を放置すれば草木が生い茂り、近隣からクレームが入るケースもあり、手を入れる必要がでてきます。駐車場であっても、無断駐車、滞納、放置夜逃げ、入れ替えなど、単純にはいきません。

民法第233条に「隣地の竹木の枝が境界線を越えるときは、その竹木の所有者に、その枝を切除させることができる」という条文があります。隣人の所有地に越境した竹木の枝を切るようにクレームをつけられた場合、自ら切るか、業者等に依頼し対応せざるを得ないでしょう。近隣との関係が悪化した場合、将来の売却や建築に悪影響も与えます。不動産を保有する場合、将来ビジョンを見据えないと、資産と呼べなくなります。

■収益を生む土地はその価値も上がる

つまり、ニーズに合った活用をしていない土地を保有するということは、個々人の経済的な損失のみならず、少しオーバーにはなってしまいますが、日本の国土利用という大きな視点で見た場合も、GDPに寄与しないという意味において国家経済的な損失でもあるとも言えます。学校や仕事に行かず、働かない人をニートと呼んでいますが、まさしく活用されない土地は、不動産のニートみたいなものと言えるでしょう。

さまざまな地価発表をみてみると、収益性や利便性が高く価値を生む土地の評価は上がる一方、下落している土地もあり、二極化がはっきりと表れてきています。

それでは、先ほど土地の価値に「収益還元法」という考え方が定着してきたという話をしましたが、どのようにして収益を上げて土地の価値を上げていくと良いのでしょうか。

土地活用の秘訣は、立地条件の調査(=マーケティング)に尽きます。どのような土地も、その立地に合ったニーズが必ずありますので、そのニーズをしっかりとマーケティングし、ターゲットを検証することにより、安定的で健全な収益を生み出す事業を創造することができます。

この記事は、東京共同住宅協会の理事がガイドを務める【オールアバウト】の記事を転用させていただいております。生活全般にまつわる【お役立ち情報】満載のサイトですので、どうぞ一度覗いてくださいますと幸いです。

AllAbout | http://allabout.co.jp/gm/gp/342/library/

4月相談会 売却・購入相談会

日時 2025年4月25日(金)

個別相談 ①13:20～14:10 ②15:25～16:15

予約制 定員 各回5組

参加費 無料

会場 渋谷ヒカリエカンファレンス 11F
(〒150-8510 東京都渋谷区渋谷2-21-1)

【相談者様限定サービスセミナー】14:15～15:25

第1部 14:15～14:45
不動産売買、賢い選択のための必須情報と知識とは
～売却・購入の判断基準。顧客・業者視点とは、不動産業界の闇に迫る!!～
講師 公益社団法人東京共同住宅協会 相談員 小池 哲平

第2部 14:45～15:25
2025年、トランプショックで金融市場は何が変わるのか?
～金利上昇は?円はもっと安くなるの?～
講師 前川FP事務所アドバンス 代表 前川 貢 氏

※相談会につき、セミナーのみのお申し込みはお受け致しかねますので予めご了承ください。

お申込み・お問合せ 公益社団法人東京共同住宅協会 事務局 ☎03-6427-1235 (受付時間 平日 9:00～18:00) FAX 03-3499-1299
※ご参加者様には「入場証」をお送り致します。当日、ご持参ください。

入居者ニーズ最前線

隠れた人気設備・浴室乾燥機について

浴室乾燥機には、高速インターネットとかオートロックなどのように派手なイメージはありませんが、入居者さんの間では生活の質を向上させる設備として、底堅い人気があります。今回は、その背景と具体的ニーズについて見ていきましょう。

1 洗濯物の室内干しニーズの高まり

近年、天候や花粉、PM2.5などの影響で、屋外での洗濯物干しに不安を感じる入居者さんが増加しています。特に、雨天や花粉シーズンには、室内干しが強く求められます。このような変化で、浴室乾燥機は室内干しを効率的にサポートし、入居者さんの生活の質を向上させる設備として、ニーズが高まっております。

2 多機能性による利便性の向上、安全・健康への配慮

最近の浴室乾燥機は、衣類乾燥だけでなく、換気、暖房、涼風はもちろん、機種によってはミストサウナなど多機能を備えています。これにより、入居者さんは季節や天候に関係なく快適な生活環境を維持することができるのです。特に、冬季の暖房機能や夏季の涼風機能は入浴時の快適さを大きく向上させてくれます。

また安全面においても、浴室乾燥機の暖房機能は冬季のヒートショックを防止する効果があり、高齢者や小さな子どもさんがいらっしゃる家庭では、入浴前に浴室を温めることで、温度差による心臓や血管疾患へのリスクを低減することができます。

3 物件の差別化と競争力の強化

浴室乾燥機の設置は、物件の魅力を高め競争力を強化します。特に、日当たりの悪い物件や、ベランダがない物件、1階などの外干しが難しい物件では、室内干しのニーズに応えるために浴室乾燥機の設置が有効となっております。特に、近年は防犯意識の高い単身女性のニーズに応えるための空室対策設備として設置されております。

4 入居者の設備に対する期待の高まり

ある調査によると、入居者さんの多くが浴室乾燥機を「次に引越す時は絶対に欲しい設備」と考えており、その需要は年々高まっています。昨年10月に発表された「入居者に人気の設備ランキング」によれば、浴室換気乾燥機は付加価値設備の5位にランクインしており、前年と変わらない順位を占め、安定した需要があることを示しています。単身者やファミリー層を問わず、浴室乾燥機は人気の設備として位置付けられているのです。

5 まとめ

浴室乾燥機は、入居者さんの生活の質を向上させる多機能設備として、賃貸住宅市場で高いニーズを持っています。洗濯物の室内干しニーズの高まり、多機能性による利便性の向上、物件の差別化、入居者の安全・健康への配慮など、さまざまな要因がその需要を支えています。これらのニーズに応えることで、入居者満足度の向上と物件の競争力強化が期待できます。

5年に一度、全員参加の統計調査

国勢調査2025

10月1日、「国勢調査」が行われます。ご協力をお願いします。

〈 アパート及びマンション関係者様へのお願い 〉

- ☑ 調査員の円滑な調査のため、**オートロックの解錠等**のご協力をお願いします。
- ☑ 区市町村から、管理人や住人の皆様に**調査員の推薦をお願い**する場合があります。
- ☑ 調査員が訪問した際、管理人の方へ**空室等を確認**することがあります。
  これは統計法に基づくものであり、個人情報保護法の例外となりますので、ご協力をお願いします。
- ☑ アパートやマンション内の掲示板等に**広報用ポスターやリーフレットの掲示**をお願いします。
  詳細は、以下の問合せ先へご連絡ください。

詳しくは
サイトからチェック

国勢調査2025
キャンペーンサイト

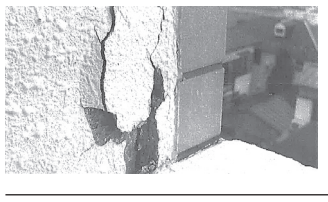
https://www.kokusei2025.go.jp/

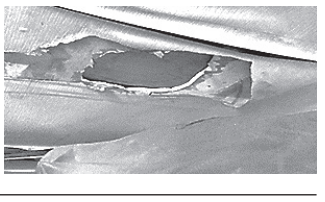
問合せ先　東京都総務局統計部人口統計課　TEL 03-5388-2532

日本防水協会は漏水・防水の問題解決をめざす公平・公正な第三者相談機関です

～建物の高寿命化は防水がカギを握ります～

長期にわたる健全な賃貸経営を続けるためには建物の高寿命化が重要ですが、そのためには適切な「防水」が必要不可欠です。
大規模修繕、建物の防水診断、漏水時の対応など、防水に関するお悩みごとがございましたら、お気軽に「日本防水協会」にご相談ください。





～漏水・防水に関する問題解決をめざす～
一般社団法人日本防水協会
〒104-0061 東京都中央区銀座 4-12-20 銀座アポロ昭和館 3 階

日本防水協会　検索
☎ 03-6861-8710

こんな症状があれば要注意！今すぐご連絡を！

- ☑ 外壁コンクリートのひび割れから赤茶色の鉄錆が漏れている。
- ☑ マンション上階のバルコニーから雨水が垂れてくる。
- ☑ 防水して時間がたって、ところどころに膨らみがでてきた。
- ☑ シートの継ぎ目部分や端の部分に草が生えてきた。
- ☑ 天井の隅に雨水の侵入したシミがある。
- ☑ サッシ周りの壁紙や、床にシミがある。
- ☑ 防水シートのジョイント部分の接着がはがれている。
- ☑ 外壁のタイル、コンクリートの表面が浮いて膨らんでいる。
- ☑ マンション中間層の部屋の天井から水が滴り落ちる。

専門職のひとり言 その14

不動産コンサルタント
『土地活用、誰に相談すれば良いの？』

不動産コンサルタントとは

皆様は、「不動産コンサルタント」と聞かれてどのような印象を持たれますか?そのような国家資格はありませんが、近しいものとして（公財）不動産流通推進センターが認定する「不動産コンサルティングマスター」があります。国家資格である宅地建物取引士、不動産鑑定士、一級建築士のいずれかを保有し、かつその業務に関する実務経験を有していないと受験ができず、昨年3月時点で認定されている不動産コンサルティングマスターは約15,300名というハードルの高い資格です。

この資格の有無、経験の多寡に拘わらず、「不動産コンサルタント」と称して業務をされている方を多く見ますが、客観的なコンサルティングがされていない事例も見られるのではないでしょうか?

相談相手により異なる回答

地主さん、家主さんからよくお聞きするのは、「誰に相談するのが良いのか、誰の言葉が正しいのか?　よく分からない」というものです。少し老朽化が進んだご所有の賃貸建物について、今後の対策を相談すると、

- 売買が得意な不動産会社は、「良い時期ですから、売却しましょう」
- 賃貸管理の不動産会社は、「安定収入が見込めるので、賃貸建物にしましょう」
- 新築を手がける建築会社は、「相続対策の効果も見込めるので、建て直しをしましょう」
- リフォーム会社は、「新築は費用も期間もかかります。修繕が最も効率的です」
- 挙げ句の果てに、顧問の先生からは、「先々は分からないので、必要最低限の資本投下で現状維持すべきです」

と言われたそうです。

どの意見も正しいと言えますが、回答者が所属する組織・業務の観点からの正しさなので、個々に事情の異なる地主さん、家主さんにとっては正解ではないことがあり得ます。たとえ隣接し合っている土地同士であっても、同じレベルの建物同士であっても、所有されている地主さん、家主さんの資産に対する考え方、経済状況、家族構成その他の様々な事情により、正しい解決の道筋は異なるものと思います。

お受けした相談事例

(1)当初の計画

お母様とお子様2人という地主さんからのご相談でした。約3,000㎡の土地に、ご自宅、お子様の住宅2棟と賃貸建物2棟を所有され、いずれも老朽化が進んでいました。

管理をしていた地元不動産会社さんから、賃貸建物の建て替えを勧められ、入居者の立退きも済まないうちに紹介された建設会社と請負契約を締結されました。敷地内に高低差があったことで造成工事費等の追加費用が発生した上、丁寧に進めると言われて安心していた入居者立退きが、十分な説明もないまま立退き訴訟を提起する方針に変わりました。追加工事とか訴訟とか、大きな状況変更が発生したにも拘わらず、事業収支の見直しもなく、「新築建物は、賃貸事業と相続対策に有効です」との一点張りで進められることに大きな不安感と不信感を持たれて、ご相談に来られたのです。

(2)希望内容の整理、確認

資料を拝見しながら、計画をお聞きしました。所要資金全額を借入れで賄う当初計画は、債務控除による税額軽減で相続も心配ないとの説明でしたが、相続前3年以内に取得した建物は取引価格で評価されるので税額軽減効果はすぐに発揮されない上、賃貸事業収益はほぼ全額が返済に回ることについて詳しい説明はなかったようです。

メリットを享受するのは、管理物件が新築となる不動産管理会社、工事受注の建設会社、融資のできる金融機関であって、地主さんのメリットが少ないのでは?と感じさせる当初計画でした。

相談者様のご希望は、相続税納税を不安なく済ませたいのが一番、老朽化したご自宅3棟の建て替えをしたいのが二番、賃貸事業継続は絶対条件ではないとのことでした。生まれ育ったご自宅敷地への愛着、親御さんのためにも老朽化した建物を建て替えてあげたいとのお気持ちは強いものの、反面、賃貸建物の建て替えは、相続税への不安感から了承したものであり、賃貸事業継続は消極的な希望であることが分かりました。

(3)計画の変更

相談者様のご希望と合致する新たな計画策定をお勧めしました。まず、不動産に詳しい弁護士さんを紹介し、紆余曲折はありましたが、立退き訴訟の取り下げ、不動産会社の提案終息、建設工事請負契約の解除まで円満に進められました。

新たな計画では、過半の土地売却による資金調達で納税原資を確保するとともに、敷地全体を造成し自宅を建て替えることにしました。複数の開発系不動産会社へ計画実現を打診し、そのうちの1社をパートナーに選定し、土地売却と自宅建て替えを依頼しました。残した土地は、お子様のお考え次第で自由に利用できるよう2区画に分割しました。

地元の信用金庫さんから相続税納税のつなぎ融資を受け、弁護士さんから紹介していただいた相続税に強い税理士さんの手腕により、相続税申告および納税はスムーズに乗り越えました。一度進み始めた計画を方向転換することで時間を要したこと、そのためお母様が亡くなられ新築住宅にお住まいいただくことは叶いませんでしたが、ご相談者様のご希望に合致する計画を進めることができました。2人のお子様にはご不安のない状況をつくることができ、お一人は余剰資金を利用して賃貸物件を建てられました。

相談者の事情・希望を汲み取った相談

「不動産コンサルティング」を行う場合、地主さん、家主さん個々の事情、希望を汲み取った提案を行うことが肝要であることを教えてくれる事例です。その実現のためには、様々な事情に通ずる知識・経験を有し、適合するメンバーを集められる、できれば資格も保有していることが本来求められる資質ではないかと考えます。そういったアドバイザーとの出会いが、皆様の賃貸経営をより良いものに導いてくれるのではと思います。当協会相談員は同様の意識を持ち、中立の立場での対応を心がけておりますので、安心してご相談くださるようお願い致します。

さまざまな立場からお話を聞き、
客観的な考えをお伝えできる不動産コンサルタント

公益社団法人 東京共同住宅協会　理事・相談員
株式会社プロパティアドバイザーズ　代表取締役
一級建築士・宅地建物取引士　黒田 真隆
〒150-0001　東京都渋谷区神宮前6丁目29番4号　原宿こみやビル
TEL：03-3400-8620　eメール：info@tojukyo.net
※ 不動産に関することは、何でも遠慮なくご相談ください。

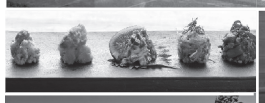
賃貸経営
STSS SEIWA TOTAL SERVICE SYSTEM
賃貸経営トータルサポート
土地に関するお悩みのご相談から
建築後の賃貸経営までをトータルサポート
土地や周辺環境に関する事前調査に始まり、資金計画・経営計画のアドバイス、専門家による税務対策、長期安定経営を実現する高品質な建物の設計・施工。そして、建築後の賃貸経営からアフターメンテナンスまで。お客様を生和グループ全社が支えます。

GOOD DESIGN
2024年度受賞
史上初
中高層賃貸マンションで
5年連続受賞※
通算9度目
※当社調べ

20年以上のおつきあい
生和イメージキャラクター
松岡修造さん

SEIWA 土地活用
生和コーポレーション株式会社
〒101-0063　東京都千代田区神田淡路町1-3 生和淡路町駅上ビル
カタログ資料ご請求・お問合せ（9:00~18:00 日曜・夏季・年末年始の休業日を除く）
0120-800-312

地主さん 家主さん お薦めの宿



新潟県南魚沼市 大沢山温泉 里山十帖（さとやまじゅうじょう）

新潟県南魚沼の雄大な自然に囲まれて、里山の魅力を存分に味わうとともに、良質素材を集めた料理、絶景露天風呂で人気の宿「里山十帖」をご紹介いたします。

２０１４年に開業した「里山十帖」ですが、最初に足を踏み入れるレセプション棟は、築１５０年の日本家屋をリノベーションした堂々たる建物です。この地域でも貴重な総欅・総漆塗りで、高さ10メートルもの広大な吹き抜けには圧倒されるでしょう。客室は単なる広さではなく上質な空間の提供を目指しており、日本百名山の巻機山（まきはたやま）を臨む露天風呂付きのマウンテンビュータイプと、里山の森を臨むフォレストビュータイプに分かれています。

様々なメディアでも紹介されている露天風呂「天の川」は、標高２０００メートル前後の上信越国境の山々が目の前に迫る人気の絶景風呂です。特に山々に残雪がある春と、秋の初冠雪から初冬にかけての景観は素晴らしく、夜には満天の星空と頭上を横切る天の川も楽しめるそうです。刻々と変わる自然景観が味わえる、贅沢なお風呂と言えます。

宿で提供されるお料理は、豪華食材を次々と提供する一般的な“旅館料理”とは異なり、オーガニック野菜を引き立てるために、だしと天然醸造調味料、さらに“香り”を加えた「自然派日本料理」です。野菜が中心で、繊細な素材の味を最大限活かすため調味料はすべて無添加、基本的に伝統製法のものを使うというこだわりを持っています。また、お酒も逸品で、日本酒は魚沼の銘柄を中心に、これぞという新潟のお酒を取り揃えているそうです。常時20種以上の自然派ワインもあるそうなので、お料理に合わせて美味しいお酒も楽しめそうですね。

大自然を満喫できる絶景露天風呂に浸かり、自然の恵み一杯のお料理を堪能する…。心と体をリフレッシュするにはぴったりのお宿ではないでしょうか。

大沢山温泉　「里山十帖（さとやまじゅうじょう）」
〒949-6361 新潟県南魚沼市大沢1209-6
TEL：0570-001-810
https://www.satoyama-jujo.com/

JK 55周年記念事業　共催 公益社団法人東京共同住宅協会 独立行政法人住宅金融支援機構

＼学ぶか学ばないかで圧倒的な差がつきます！／

戦略的賃貸経営 セミナー＆相談会

2025年5月21日（水）13:10～15:45（12:40開場）

参加無料 完全予約制 定員200名

会場 水道橋 すまい・るホール
住宅金融支援機構本店1階
（〒112-8570　東京都文京区後楽1-4-10）

アクセス JR総武線　水道橋駅　西口　徒歩3分
都営地下鉄大江戸線　飯田橋駅　徒歩3分

第1部　13:10～14:10

不動産を増やす大家さん、減らして分散する大家さん
～どちらが正解?日本の未来を見据えた戦略的な賃貸経営～
その他、東京の賃料上昇は本物か?建築費・修繕費の上昇はいつまで?
講師　公益社団法人東京共同住宅協会　会長　谷崎 憲一

第2部　14:25～14:45

住宅金融支援機構　知って得する賃貸住宅融資
長期固定金利でオーナーさまの安定的な賃貸住宅経営をサポートする
賃貸住宅融資等についてご紹介
講師　独立行政法人　住宅金融支援機構

第3部　14:45～15:45

競争力のある新築賃貸の最新間取りから
～原状回復、室内リノベーションで選択すべき間取りを考える～
単身向け、ファミリー向けのトレンドと知ってほしいニーズの高いアイテムとは?
講師　公益社団法人東京共同住宅協会　相談員　長谷川 明未

個別相談会 同時開催　13:10～16:50
公益社団法人相談員の個別相談会を実施します（事前にご予約下さい）

お申込み・お問合せ　公益社団法人東京共同住宅協会 事務局
☎ 03-6427-1235　受付時間（平日 9:00～18:00）　FAX 03-3499-1299

賛助会員募集中

私たちの活動は
賛助会員の皆様の会費
で支えられています!

当協会では、賃貸経営セミナーの開催や会報紙の発行など、私たちの活動をご支援していただける賛助会員を随時募集しております。
より充実した活動内容をお届けするためにも、ぜひこの機会にご入会をご検討ください。

◆賃貸経営者の方（個人）
12,000円（年会費）

お申込み・お問合せ
公益社団法人 東京共同住宅協会　事務局
☎ 03-3400-8620
（ご希望の方には、入会書類をご郵送させていただきます。）

事務局だより

平素は格別のご高配を賜り誠にありがとうございます。春の花も咲きはじめ、心地よい風を感じる季節になりました。皆様いかがお過ごしでしょうか。

東京共同住宅協会の活動について時折この場でお伝えさせていただいておりますが、今回は「震災時における民間賃貸住宅の提供に関する協定」に基づく活動についてお伝えさせていただきます。

首都直下地震などの大規模災害時には大量の仮設住宅の提供が必要とされています。被災者へ提供される住宅には、仮設住宅を建設し被災者へ提供する「建設型仮設住宅」と、民間賃貸住宅を借上げ提供する「賃貸型応急住宅」、都営住宅等の空き家を一時的に提供する「公的住宅等の一時提供型住宅」の3種類があります。このうち、当協会では既存住宅を活用する「賃貸型応急住宅」の東京都の活動に参画し、有事に備えた協力体制を築いております。

物件を東京都が借上げ、被災者に提供する賃貸型応急住宅には、東京都、区市町村、不動産関係団体等が行う契約に係る実務が必要です。被災者のスムーズな住まい探しに向け、円滑かつ迅速に手続きを進めるための対策を協議し、訓練では発災を想定した場面設定においてのロールプレイ、申請フォームの検証、改善点に係る討議など実効性の向上を図り、各自治体、不動産関連団体でともに同じ方向を目指す有意義な場となっております。

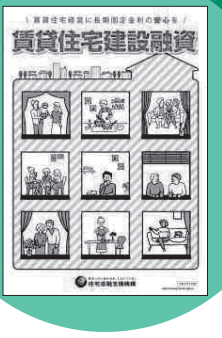
当協会では常時、リスト化する「賃貸型応急住宅」への物件登録を募集しております。ご協力いただける方は協会HPにて詳細をご確認くださいませ（QRコードからアクセスできます）。既にご登録いただいている方はそのまま更新させていただきますので再度のご登録は不要です。変更等ある方は再度ご登録いただくか事務局までお知らせくださいませ。皆様のご協力をお待ちしております。

（事務局　渡邊）

災害時民間賃貸住宅登録申し込み

住宅金融支援機構の賃貸住宅建設融資

省エネ賃貸住宅を長期固定金利で建設しませんか？



子育て世帯向け省エネ賃貸住宅建設融資

子育て世帯向けに十分な住宅の広さや一定の省エネルギー性能を有する賃貸住宅を建設するための融資です。

詳しくはこちらをご確認ください。

まちづくり融資（長期建設資金）

災害に強い住宅市街地整備に貢献し、一定の省エネルギー性能を有する賃貸住宅に建て替えるための融資です。

詳しくはこちらをご確認ください。

※ご融資には審査が必要です。なお、審査の結果、融資をお断りすること、ご希望の融資額から減額すること又は連帯債務者の追加等をお願いすることがありますので、あらかじめご承知おきください。

住まいのしあわせを、ともにつくる。
住宅金融支援機構

住宅金融支援機構サイト
https://www.jhf.go.jp