2013年4月 No.140号

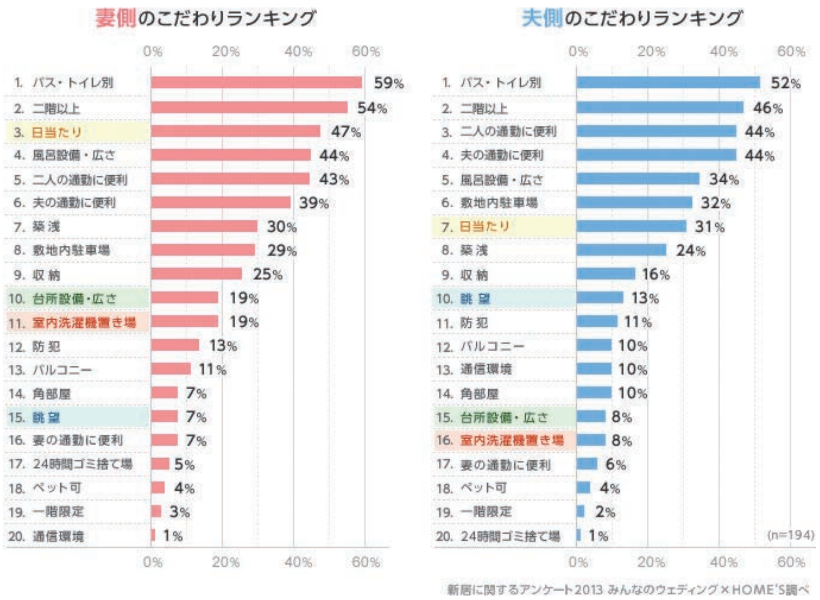
Partnership

Ranz グループは不動産のトータルパートナーシップカンパニーを目指します

新婚夫婦に聞く新居選びで重視したポイントは？

不動産・住宅情報サイト『HOME'S』を運営する株式会社ネクスト（本社：東京都港区、代表取締役社長：井上高志）は、結婚式場選びの口コミサイト「みんなのウェディング」を運営する株式会社みんなのウェディング（本社：東京都中央区 代表取締役：飯尾慶介）と共同で実施した、新婚さんの新居選びについてのアンケートの結果を発表した。

アンケート回答者のうち、結婚を機に新居（賃貸住宅　アパート/マンション）に住み替えたと答えた人を対象に、新居で重視したポイントを質問。「新居選びで重視したポイント」について尋ねた全20項目のうち、トップ10までは妻側、夫側ともほぼ同じ項目がランクインしており、主だった重視ポイントについては夫婦間で大きなズレが無いことが分かった。



しかし、ランクインした項目の順位は、「日当たり」が妻側では3位に対し、夫側では7位、「台所」が妻側10位に対し、夫側15位、「室内洗濯機置き場」が妻側11位に対し、夫側16位等、料理や洗濯といった日常の家事を見据えて住まいを選ぶ現実的な妻の姿を垣間見ることができる。一方で、妻側では15位と順位の低い「眺望」は、夫側では10位と大きく上昇。実利面を重視する妻とは対照的に、夫側は見栄や気分にこだわる傾向があり、「彼の希望する景観が見える物件を借りた」等のコメントも複数見られた。

【住宅新報社】

今月のTopics

◆ 新婚夫婦に聞く新居選びで重視したポイントは？
◆ Re-Style導入で工事完成前に満室に！
◆ 家賃踏み倒す“モンスター店子”の壮絶な実態
消費者法を逆手に

miniTech west japan

Ｒｅ-Ｓｔｙｌｅ 導入

政府の、新成長戦略でも示されている「中古住宅・リフォーム市場の倍増」が注目されています。賃貸住宅も例外でなく、ＵＲ都市機構が“まちづくりと一体となった団地再生の推進”に取り組むなどこの流れは一般的になりつつあります。

【築50年の団地をフルリノベーションした事例】

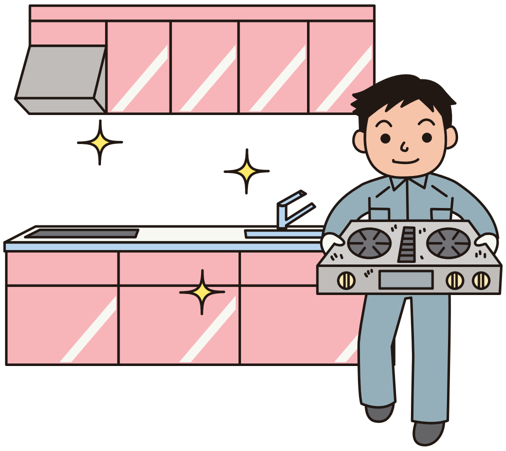
この度Ｒａｎｚ Ｇｒｏｕｐでは、
大規模なリノベーション案件に取り組み、**工事完成前に満室**
という理想的な結果で完了することが出来ました。
今回はその時の事例も御紹介しながら「リノベーション」の
可能性について特集します。

そもそもリノベーションとは、**「改善」**や**「修復」**を意味する英語です。リフォームと近い意味はあるのですが、日本では「リフォーム」を原状回復という意味に、リノベーションを原状回復にプラスして、何らかの付加価値（安全性・デザイン性等）を加えたもの、というニュアンスで使われることが多いようです。リノベーション物件のメリットは、**「そこに住む人のニーズに合わせて、住む人のライフスタイルにあった住空間を作り上げることができる」**という点です。
リノベーションに取り組む物件は費用対効果から考えても築年数が経っている物件になってしまいます。競合する賃貸物件との差別化を図るために最新の設備を導入したり、デザイン色を前面に押し出したり、中には“10人中9人に嫌われるお部屋”と謳って部屋の特色を前面に出す物件も出てきています。
また、事前に建物をスケルトンにして建物検査を行い、不具合が見つかった場合には補修を行うこともできます。

今回の弊グループが取り扱った案件のテーマは「北欧風デザイン」とし、Ｒｅ-Ｓｔｙｌｅのデザイン案を基に素材選びから着手しました。
予算の都合上、水廻り（ユニットバス・キッチン・トイレ）は既存設備を使用することとなりましたが、入居者にとって使い勝手がよい部屋をキーワードに、時代背景に合わせた設備を導入、

①ＴＶモニターホン　②エアコン入替
③ＩＨコンロ（２口）　④玄関キー交換（ディンプルキー）
⑤クローゼット改修　⑥防犯カメラ設置

を実施しました。



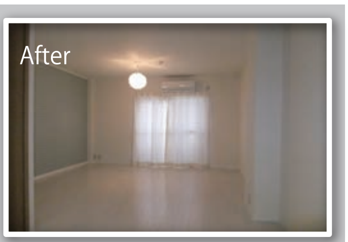
conquest

で工事完成前に満室に！

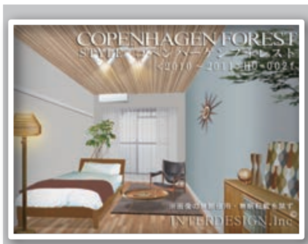
案件のテーマ「**北欧風デザイン**」を基準にイメージから内装に着手

一般的な賃貸仕様

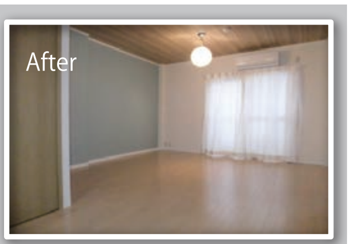
スカンジナビアン・エアー



白を基調に明るいイメージ

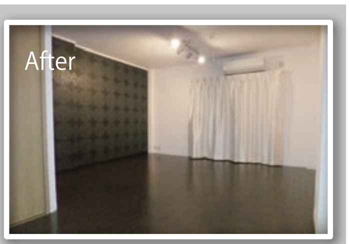


コペンハーゲンフォレスト



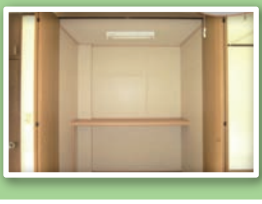
北欧の森林のイメージ

ドアノー



アクセントクロスでモダンなイメージ

クローゼット の リノベーション例



結果として工事完成前に某企業の社宅として満室となったわけですが、企業様が近隣候補物件の資料を入居予定の社員様に開示して入居希望のアンケートを行われたそうです。
その候補物件中、弊社の案件は一番築年数が経っていましたがアンケート結果は“住みたい物件”ダントツＮｏ．１だったそうです。
このお話を企業担当者様から聞かされた時は、私たちの取組みが評価されたようでとても嬉しかったです。
“賃貸物件はこうあるべき”“万人受けするものを・・・”という概念を突き破ることが空室改善のヒントになるかもしれません。
次の退去補修工事からリノベーション始めませんか？

【案件詳細はミニテック西日本ＨＰにＵＰしております】

First Line

家賃踏み倒す“モンスター店子”の壮絶な実態　消費者法を逆手

産経新聞 3月20日(水)9時30分配信)

賃貸住宅で家賃滞納者を強制的に追い出す行為が問題となっているが、一方で悪質な入居者による家賃未払いが相次ぎ、不動産業者側が対応に苦慮している実態はあまり知られていない。さまざまな理由をつけて家賃を払わず、夜逃げ同然に姿を消す入居者。裁判に持ち込んでも相手に支払い能力がなかったり、法的な制約があったりで滞納分が返ってくるケースはほとんどない。年間数千万円の被害を“かぶる”業者もおり、経営を圧迫する事態にもなっているが、抜本的な解決策がないのが実情だ。（高田清彦）

昨年１１月、家賃滞納者の退去をめぐる訴訟の判決が大阪地裁であった。家賃を滞納すれば、借り主に無断で部屋の鍵の交換や持ち物の処分ができると定めた契約条項が消費者契約法に違反するとして、ＮＰＯ法人「消費者支援機構関西」が不動産開発・管理会社「明来（あき）」（大阪市）に条項の使用差し止めを求めたのだ。いわば、賃貸業者の「追い出し行為」の違法性を問う訴訟だったが、大阪地裁は「すでに条項を使用しないと表明している」などとして、ほとんどの原告側請求を棄却した（原告側は控訴）。

消費者契約法は第１０条で「消費者の利益を一方的に害する行為は無効とする」などと定めており、強制的な追い出し行為はこれに当たる可能性がある。しかし今回の訴訟や賃貸業者側の主張を通して見えてきたのは、確信犯的に家賃を払わなかったり、「ごね得」を通したりと、入居者側にも悪質な行為が多々あるという実態。いわば“モンスター店子（たなこ）”ともいうべき借り主たちの存在だ。

「最初から家賃を踏み倒すつもりで借りる人もいる。借りたその月から払わず、電話連絡しても出ないし、督促状を郵送しても音沙汰なし。入居の際には収入や保証人などをチェックするが、最後は“飛んで”しまう（未納のまま姿を消し所在地が分からなくなる）借り主が多く、打つ手がない」。同社の藤田精（たくみ）社長はこう話す。

同社によると、管理する約３０００室のうち、約３０％は家賃を滞納したり、督促してやっと入金されたりと、何らかの問題がある入居者だという。さらに全体の３～５％が支払う意思がないなど「完全滞納」に該当。年間でそうした悪質な滞納は４０～５０件、滞納額は約２０００万円にも上るという。

（次号に続く）

編集後記

先日、京都市の空き家流通促進事業の研修会に参加してきました。主な政令指定都市の空家率は12.9％、社会の高齢化と共に空家率も上昇しているとの事。政府の新成長戦略に“ストック重視の住宅政策の転換”が織り込まれているのも納得です。

発行所 パートナーシップ編集局　TEL 075-253-1332／FAX 075-253-1282

ディーアイ