



オーオーズ

ニュース

2019.December
12月号

5年後も賃貸経営を成功させ続けたい
大家さん向け情報誌



「 マルイ不動産多治見本店・スタッフ紹介 」

皆さん、こんにちは。今年の8月からマルイ不動産多治見本店で賃貸営業と賃貸管理を担当させて頂くことになりました安藤匡貴（あんどうまさたか）と申します。生まれてから大学時代までは多治見で過ごし、社会に出てから多治見を離れ、通信業界・自動車業界でソフトウェアの開発部署で勤務しておりました。社会に出た頃より、いずれは生まれ育った地元多治見で社会貢献ができる仕事に就きたいと考えており、この度マルイ不動産に入社しました。企業誘致や街の再開発、リニア開通に向け東濃地区が盛り上がっている中、東濃地区を中心に地域密着で活動しているこのマルイ不動産にて、オーナー様、入居者様にご満足して頂ける提案、迅速な対応を心掛けて参りますので、これからどうぞよろしくお願い致します。管理物件だからこそできるスピード感をもって、リフォームプレイスと連携し、空室日数を1日でも抑え「入居稼働率UP」を目指した営業・管理をして参ります。



多治見本店 賃貸管理
安藤 匡貴

「 オーナー様応援企画!! パナソニック 住宅用火災報知器 けむり当番薄型2種キャンペーン 」

■けむり当番薄型2種（SHK38455）

配線不要の電池式。
薄型でお部屋にスッキリと設置できます。



見やすい作動灯と押しやすい警報停止ボタン。
●どの位置からでも見やすい作動灯で、もしもの時もハッキリ異常を表示します。
作動灯・警報停止ボタン

眠りを妨げないよう、夜間に鳴りにくい
電池切れ警報遅延機能付。

※1)ピーク値、検定基準にもとづく自社測定による。
※2)年2回の動作試験を実施した場合、電池寿命は
使用条件などによって短くなる場合があります。

特長

先端テクノロジーが実現した
薄型26mm。※3

※3) SHK38455/SHK38455Yの場合。

約90dB※4でもしもの時はハッキリお知らせ。

※4)ピーク値、検定基準にもとづく自社測定による。

位置合わせ不要の※5
「かんたん取り付け」。

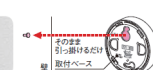
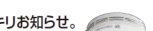
※5) 取付ベースは付属のネジで天井面もしくは壁面に固定してください。

フックなしで壁掛け
取り付けも簡単。

※1) 壁掛け取り付けの場合引き込みは
外してください（強引に引っ張ると
本体が落下するおそれがあります。）

警報音量
1mにて
約90dB

電池寿命
約10年



オーナーの皆さん、火災報知器の設置、交換を忘れていませんか？未設置や電池切れのまま放置などで実際に入居者の方が逃げ遅れて死亡や怪我などを負った時に、損害賠償を請求されるおそれがあります。

特に、「火災警報器があれば、（非難及び初期消火等で）被害を抑えることができた」と思われる場合に、貸主が入居者及び隣人等から起訴提起されるリスクは今後大きくなることが想定されます。

ということで、今回はパナソニックの住宅用火災報知器「けむり当番薄型2種（SHK38455）」を期間限定特別価格でご紹介をさせていただきます！本誌をご覧いた



リフォームプレイス(株)
松本 直久

通常価格10,000円(税抜) → **特別価格7,000円(税抜)**

※2019年12月25日まで、先着20台とさせていただきます。

いただきましたオーナー様限定の特別価格！取付費込みで1個、通常「¥10,000(税抜)」のところ、「¥7,000(税抜)」でご提供いたします。ご興味をお持ちのオーナー様、是非リフォームプレイスの松本までお問合せ下さい。（TEL:0572-21-5200）

賃貸管理は実績と信頼のマルイ不動産へ！

マルイ不動産株式会社

〒507-0035
岐阜県多治見市栄町 1-54-1 コアラビル
T E L: 0572-21-2201
H P: <http://www.maruifudousan.co.jp>
定休日: 水曜日

「IT重説 運用開始から2年」

(全国賃貸住宅新聞 2019年10月7日記事より抜粋)

15%が対応可物件としてネット掲載

ITを活用した重要事項説明(以下、IT重説)の本格運用から2年がたった。

大手ポータルサイトの『SUUMO』によると、2019年8月の全掲載物件数のうち15%にあたる88万件が「IT重説対応可能」として登録されている。1年前の18年8月は9.1%にあたる約52万件だったため、着実に件数は増えている。

IT重説は、借主が重要事項説明のために店舗へ足を運ぶ手間がなくなるだけでなく、不動産会社にとっても業務効率化につながる。不動産会社の中には、IT重説の担当チームを本社内に配置し、複数の仲介店舗から業務を引き継ぐケースも増えてきた。また重要事項説明が必要な契約は基本的に対面ではなく、IT重説で行うように推奨している企業もある。仲介店舗のスタッフから重説を含む契約業務を切り離し、接客や内見案内などの新規顧客対応に専念できる環境をつくるためだ。

ほかには資格を持つ障がい者が活躍できるようにIT重説の専任者として雇用したり、在宅のパート勤務者を活用するといった事例もでてきている。

IT重説とは？



IT(アイティー)重説とは、テレビ会議などのITを活用して行う、賃貸借契約における重要事項説明。従来は宅地建物取引士自らが対面で説明を行わなければならないことになっていたが、2017年10月1日から運用を開始。パソコンやテレビなどの端末を利用して、対面と同様に説明や質疑応答が行える双方向性のある環境であれば、自宅などにいながら、重要事項説明を受けられるようになった。

「正しく理解されていない 定期借家制度」

(全国賃貸住宅新聞 2019年11月4日記事より抜粋)

2000年に導入され約20年が経過した定期借家制度。貸主に大きなメリットのある制度だが、借り手側はどのようなイメージを持っているのだろうか。

結論から先に述べると、制度の認知度はまだまだ十分に浸透してないようだ。21C.住環境研究会およびSUUMOの2018年最新調査によると、当制度を「契約期間が終了したら退去する必要がある」と誤解して認識している人の割合は

34.4%。「手続きが面倒」とやや誤解している人も8.4%いる。「定期借家契約の意味がよくわからない」の26.4%を合わせると、7割弱の人が制度を正確に認識していない。一方で制度を正確に理解しているユーザーは「契約期間が終了しても多くの場合再契約できる」が24.1%、「同じような条件の部屋より家賃が安い」が6.8%という割合にとどまっている。

通常の借家契約では借主保護の立場をとっており、正当な事由がない限り貸主からの解約などできない。一方で定期借家制度であれば空き家・空き部屋防止の施策や賃料の細かい調整など、計画的な賃貸経営を実施しやすい。メディアや業界のみんなで消費者への認知浸透を共に推進していければ幸いだ。

「定期借家契約」のイメージ(全体/単一回答)

(%)	契約期間が終了したら退去する必要がある	契約期間が終了しても、多くの場合再契約できる	同じような条件の部屋より、賃料が安い	手続きが面倒である	定期借家契約の意味がよくわからない	
18年全体	34.4	24.1	6.8	8.4	26.4	(n=1237)
契約種別 新規契約	37.4	22.4	6.7	6.9	26.6	(n=778)
契約更新	29.2	27.0	7.0	10.9	25.9	(n=459)
家族構成 ひとり暮らし	34.2	24.2	6.4	8.8	26.4	(n=897)
ふたり	34.5	20.7	6.4	7.9	30.5	(n=203)
ファミリー	35.0	28.5	10.2	6.6	19.7	(n=137)
過去 15年全体	39.9	20.7	11.8	9.4	18.0	(n=1225)

出典:「21C.住環境研究会」および「SUUMO(株)リクルートカンパニー」



岐阜県知事免許(5)第3877号 (公社)岐阜県宅地建物取引業協会会員 東海不動産公正取引協議会加盟

賃貸管理は実績と信頼のマルイ不動産へ!

マルイ不動産株式会社

中津川支店 可児支店 マイアミ支社(U.S.A)

多治見本店

〒507-0035 岐阜県多治見市栄町1-54-1
コアラビル(多治見駅から徒歩4分)