

消防点検と消防設備の更新について

平素は格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。
今月号を担当させていただきます。賃貸事業部 管理課の稲葉と申します。

今回は、オーナー様所有物件における建物の消防設備の定期的な点検と設備更新について、ご案内をいたします。

賃貸アパートなどの共同住宅は消防法第17条の3の3に基づき、消火器や非常警報設備、非常誘導灯などの消防設備について、6ヶ月に1回の機器点検、年に1回の設備総合点検3年に1回(例外有)の消防署への点検結果報告が義務付けられております。
2024年3月時点で、延べ面積1,000㎡未満の小規模物件での消防点検の実施・報告率は全国平均で42.2%と高い数値とは言えません。弊社でも消防署から指摘があった際にお見積りをとり、オーナー様にご提案させていただくケースがほとんどです。
消防設備の点検は、単に「法令上必要だから行うもの」ではなく、入居者様の生命や建物そのものを守るための大切な維持管理の手段です。弊社管理課では消防設備点検の結果を確認し、更新が必要と判断された設備については、オーナー様へご報告のうえ、お見積りをご提示しております。
特に、消火器や非常誘導灯などの共用部設備については、比較的少額で更新できるものもございますので、ぜひご一考いただくことをおすすめいたします。



賃貸事業部 管理課
稲葉 雄太

今後、物件の現地でのお打ち合わせの際や、ご連絡した際に、消防点検の実施や設備の更新についてもお提案をさせて頂く場合がございます。オーナー様の大切な資産を長く維持し、入居者様に安心してお住まいいただける環境を整えるためにも、定期的な点検と計画的な設備更新をぜひご検討いただければと存じます。
もしご興味がございましたら、下記ご連絡先までご連絡いただけますと幸いです。
今後も変わらずご愛顧いただけますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

賃貸管理事業部 管理課：【0297-80-5986】

「黒田に任せれば大丈夫」と言われる存在を目指して



仲介営業課 守谷店

黒田 和彦

- 入社 1年目
- 出身地：千葉県
- 趣味
旅行 飲酒
- 座右の銘、好きな言葉
寝る子は育つ

初めまして。
今年の3月に入社いたしました、賃貸仲介課 守谷店の黒田和彦と申します。
現在29歳で、妻と7歳の息子とともに守谷市で暮らしております。

私は不動産業界未経験で入社しましたが、一日でも早く皆様のお役に立てるよう、日々学びながら業務に取り組んでおります。
直近の目標は、今月18日に試験を控えている宅地建物取引士の資格取得です。試験も間近となり、最近仕事と勉強の両立で慌ただしい毎日を過ごしておりますが、皆様に「一発合格しました！」とご報告できるよう全力で頑張ります。

話は変わりますが、私は旅行が好きで、毎年家族旅行に行くことを楽しみにしております。旅先での新しい景色や人との出会い、さまざまな体験は、人生を豊かにしてくれると感じています。
仕事においても、オーナー様やお客様との出会いを大切に、少しでも誰かの人生を豊かにするお手伝いができるよう努めてまいります。

最後になりますが、私は【65歳までマイハウスで働くこと】を一つの目標としております。
「黒田に任せれば大丈夫」そう思っただけの存在になれるよう、マイハウスの精神である、正々堂々と正しい『王道』を歩むという考えを大切にしながら、誠実に努力を重ねてまいります。
まだまだ未熟ではございますが、精一杯頑張っておりますので、今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



金利上昇が賃貸経営に与える影響

9月18日に日銀が政策金利を0.25%引き上げ1.25%になりました。
政策金利の上昇に伴って、変動金利型のアパートローンの金利も上がってまいります。
長く続いた低金利時代から、この1～2年で住宅ローンやアパートローンの金利は1%以上金利上昇局面に入っています。

借入金利が1%上がると収支はどう変わるか？

借入残高	支払利息の増加		
		年間	月額
3,000万円	3,000万円×1%⇒	300,000円	25,000円
5,000万円	5,000万円×1%⇒	500,000円	41,667円
10,000万円	3,000万円×1%⇒	1,000,000円	83,333円



代表取締役
佐藤 健一

上表において、たとえば借入れ残高が5,000万円の場合、5,000万円×1%=500,000円となりますが
金利が1%上がると、年間500,000円支払利息が増える(年間収支が▲500,000円となる)ということです。
これは、家賃5万円の部屋が10ヶ月空室になるのと同じで、大きなインパクトです。

新たに借入をしてアパートを建てる、あるいは中古のアパートを購入する場合にも、年間の返済額が増えますので収支計画がむずかしくなり、アパートを建てたり中古アパートを買うことがむずかしくなります。
逆に売り手側からみると、買い手が付きづらくなり(＝売りにくくなり)、価格は下がることが予想されます。

金利上昇時代に確認しておく大切なポイント

【1】借入内容を確認しておく

現在の借入れが変動金利か固定金利か、借入れ残高がいくらかを確認し、変動金利の場合には、もし金利が現在の利率より0.5%、1%、1.5%上がった場合に、月額返済額はいくら増えるのか、といったシミュレーションをしておくことが必要です。
また、次回の金利見直し(返済額の増加)の時期はいつかを確認して備えることも大切です。

【2】空室を減らす…空室期間を短くする

アパート経営の収支で最も悪い影響を及ぼすのが空室です。今まで以上に空室(とくに長期空室)に対する危機感を高めていく必要があります。空室がなかなか決まらない場合、その原因を分析し、募集を行っている管理会社と相談し、積極的に対策を実行していくことが大切です。
空室対策は物件によっても違いますし、オーナー様の中長期的なお考えによっても変わってきますので、空室対策についてのご相談がございましたらお気軽にご連絡ください。

【3】家賃アップを検討する

空室が発生した場合、再募集賃料を決める際に、家賃を上げて募集することが可能かどうかを検討してみることが必要です。オーナー様であれば家賃を上げたいのは当然ですが、茨城県においては東京都内のように軒並み家賃が上がっているわけではなく、エリアや物件によって、家賃アップが可能な物件とそうでない物件に分かれます。
無理な家賃アップによって入居者が長期間決まらず、空室による損失を大きくしては本末転倒です。
管理会社と家賃アップの可能性と空室リスクのバランスを相談して判断すべきですが、空室期間の短縮を優先に考えるべきだと思います。

【4】修繕計画を考える

10～15年に一度の外壁や屋根の塗装といった大規模修繕の費用を貯めておくことは当然ですが、退去後の空室の原状回復費用も考えておかなければなりません。空室発生⇒原状回復リフォームをするお金がない⇒中途半端なリフォームで募集⇒入居者が長期間決まらない⇒収支がさらに悪化⇒さらに空室発生という悪循環になります。
そうした物件は、原状回復されていない多くの空室に入居者が決まるはずもなく、最終的には安く売却することになってしまうケースが多くあります。そうならないために原状回復リフォーム費用を計画しておきたいところです。



マイハウス
ホームペー

“ここでよかった”を
一緒につくる

『みんなで大家さん』不動産特定共同事業の許可を取り消される 事実上の倒産は時間の問題

9月1日に東京都はみんなで大家さんに対して、大阪府は事業主体の都市綜研インヴェストファンドに対して、不動産特定共同事業の許可を取り消しました。事業許可が取り消されたことで、新規募集・契約ができなくなり、事業の終了は時間の問題になったと思われます。そもそも、『みんなで大家さん』は、不動産を小口化して資金を集めて、不動産を購入しその不動産から得られる賃料の一部を配当として分配する仕組みです。販売されていた商品は、一口100万円、投資利回り(配当)が年7%前後と高利回り、運用期間(満期)も3～5年と好条件であったため、出資した人は約38,000人、出資額は2,000億円以上です。1人当たりでは、500万円以上で、一口100万円の人もいれば、2,000万円出資した人もいます。ニュースでは、老後資金ほぼ全額の5,000万円を出資した人が、途方に暮れている姿が報じられていました。

不動産業界内では、そんな高配当が出せるわけがないと言われていましたが、注目度は高く、私も以前に2人の方から『みんなで大家さんに投資しようか検討していますがどう思いますか?』と聞かれたことがありましたが、個人的な意見としてはやめたほうがいいとお答えしましたが、投資してしまったかもしれません。昨年からの配当がすでにストップしており、償還(満期)を迎えた7500人、188億円の元本が償還されていません。今後さらにおよそ1,800億円の満期を迎えますが、償還(元本返済)は絶望的ではないかと思えます。財務内容は急激に悪化し、現時点で2,800億円もの債務超過になっており、新規募集・契約ができない状況からみて事業の継続はむずかしく、今後は、事業がどのような形で終了するのが注目されます。投資した人たちの一部は、元本の返還を求めて集団訴訟を起こしていますが、出資した元本はほとんど戻ってこないと思います。集めたお金で不動産を購入して、社員の給料や会社運営のコストを支払って、出資者に7%もの高配当を出すことは神業に近く私には到底できません。事業の実態がなかったわけではないので、詐欺とは言えませんが、事業の実態は、早い時期から自転車操業ではなかったかと思わざるを得ません。**3年満期で年7%の高利回りという好条件の金融商品はなく、本当に大丈夫かと思いつつも、事業の実態や会社の実情を知らないまま、投資してしまった方が多数いることは事実です。『投資にリスクはつきもの』と自分に言い聞かせ、好条件に目がくらんでしまうことは誰にでも起こりうるのだと思います。不動産投資に限らず投資ブームのような昨今、注意しなくてはいけない一つの事例ではないかと思えます。**



賃貸事業部より

生成AIの普及で、賃貸管理の現場にも変化が

いつも弊社の賃貸管理業務にご理解とご協力を賜り、誠にありがとうございます。ここ数ヶ月、入居者様からのクレーム・ご相談が増加傾向にあります。特に多いのが、騒音や退去時の原状回復費用に関するご意見です。

最近では、「AIに相談したところ、この費用は貸主負担だと言われました」といったChatGPTやGeminiなどの生成AIの回答をもとにしたお問い合わせも増えています。生成AIでは、疑問に対して会話形式でアドバイスを受たり、管理会社へ送るクレームメールまで簡単に作成できる便利なツールです。

その一方で、これまでなら「管理会社に相談するほどではない」と感じていたことでも、AIに相談することで問題が整理され、クレームや要望を伝えるハードルが下がっていることも相談増加の一因と考えられます。余談ですが、私は、プロ野球観戦が好きなので、巨人の阿部元監督の騒動も娘様が生成AIに相談をしたことをきっかけとする行動だったことも報じられていました。

原状回復では、ガイドラインの一部を根拠に「この費用は払う必要がない」と主張されるケースもあります。しかし実際には、契約内容、入居年数、損傷の原因程度などを総合的に判断する必要があります。

弊社ではガイドライン等を尊重しつつ、貸主様が本来不要な費用を負担することのないよう契約内容や個別事情を確認し、オーナー様の利益を可能な限り確保することも努めています。

生成AIが身近になった今だからこそ、管理会社には専門知識だけでなく、これまでの管理経験や現場での判断力がより求められています。

これからも、入居者様との適切な関係を保ちながら、オーナー様の大切な資産と収益を守る管理に努めてまいります。



賃貸事業部
部長
前嶋 裕



● 守谷店（本店）

📍 : 茨城県守谷市中央4-12-19
☎ : 0297-44-7020
📠 : 0297-44-7021



● 取手店

📍 : 茨城県取手市戸頭1167-3
☎ : 0297-78-0533
📠 : 0297-78-0593



● つくば店

📍 : 茨城県つくば市研究学園6-22-10
☎ : 029-863-7300
📠 : 029-863-7301

● 賃貸事業部 管理課

📍 : 茨城県取手市戸頭1167-3
☎ : 0297-80-5986
📠 : 0297-78-0593

● 売買仲介営業部

📍 : 茨城県つくば市研究学園6-22-10
☎ : 029-863-7300
📠 : 029-863-7301

オーナー様からのご連絡の窓口 : 賃貸事業部 管理課 0297-80-5986

専任管理物件の入居率 守谷店 : 98.17% 全店合計

(9月末時点)

取手店 : 98.01%

つくば店 : 97.58%

98.2%

大和ハウス 新築戸建住宅 23道県から撤退

新設住宅着工数はピークの半分以下に落ち込む

大和ハウスは2027年4月に新築戸建て住宅事業拠点を再編することにしました。営業拠点をいわゆる都市部に集約し、それに伴い23道県で新築戸建て住宅事業から撤退する事になりました。この背景には市場の大幅な縮小があり、新設住宅着工戸数は1972年の約186万戸をピークに減少傾向となり、2025年着工数は約71万戸とピークの半分以下となっており、2040年度には約55万戸まで減少すると予測されています。縮小する市場を見越して事業の効率化に舵を切ったことになります。

再編後の新規受注は5,000万円以上の高価格帯へシフト

事業再編後の新規受注については、建物価格のみで5,000万円以上に設定され、事実上、高所得者向けの注文住宅受注へとシフトチェンジする事となりました。現在、いわゆる物価高の影響で住宅建設価格の高騰が続いており、ひと昔前とでは隔世の感があります。市場規模の縮小や物価高の影響でハウスメーカー各社は大変な苦境に立たされています。一般消費者の給与上昇よりも、建築資材、人件費の上昇による価格高騰で消費者の購買力が追いつかず、新築戸建は手の届かない商品になりつつあります。住宅ローン融資期間を40年～50年に延長する商品などを投入し、若年層需要の掘り起こしを進めるなど様々な策が講じられていますが、それも限界があるように感じます。当社の営業エリアである茨城県南はつくばエクスプレス線の好影響で、全国的に見ても活況なエリアには該当しますが、今後の状況の推移には注目したいと思います。



売買部 部長
鍛冶 照久



日本経済新聞 2026年9月4日