

不動産の基礎

一般社団法人全国住宅産業協会
松野満良（合同会社カタリスト）

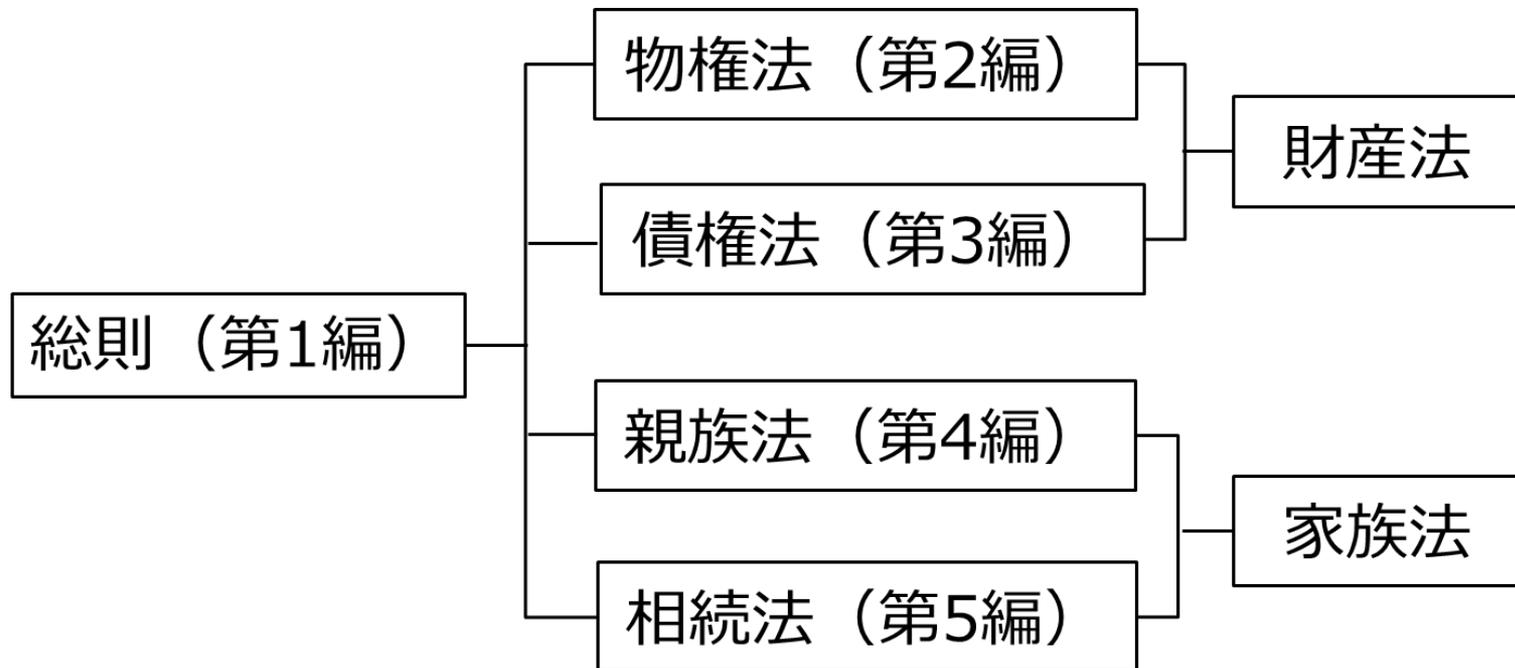
導入

- 不動産とは？
- 不動産と法律
- 不動産の登記

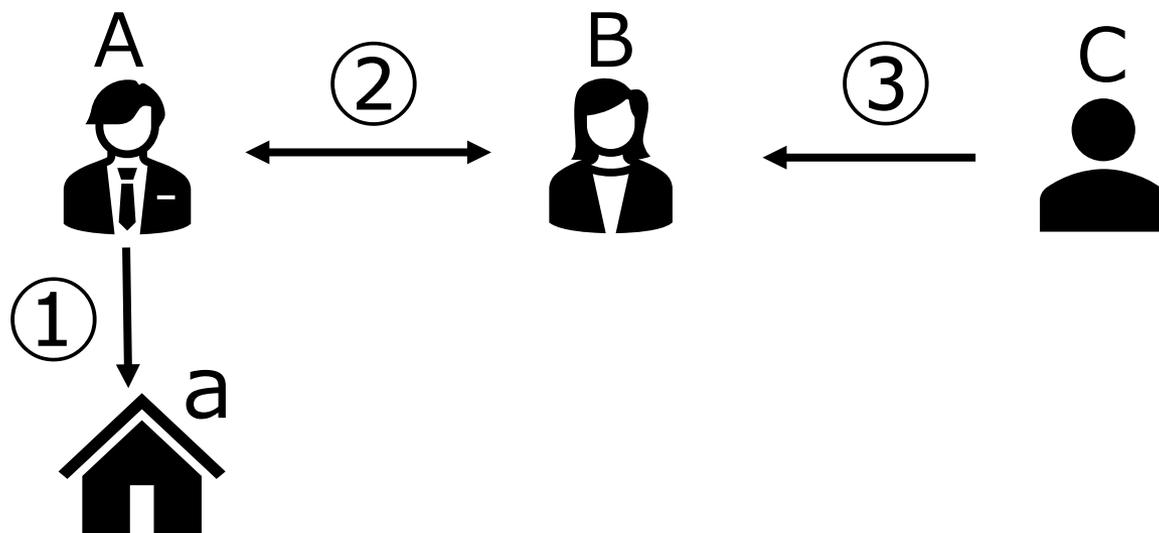
不動産に含まれる財産

- 「土地及びその**定着物**は、不動産とする」
民法第86条第1項
- **定着物**：建物や立木、橋、石垣などの簡単には移動できないもの
- **不動産**：土地や建物などの動かすことのできない財産

民法の構成

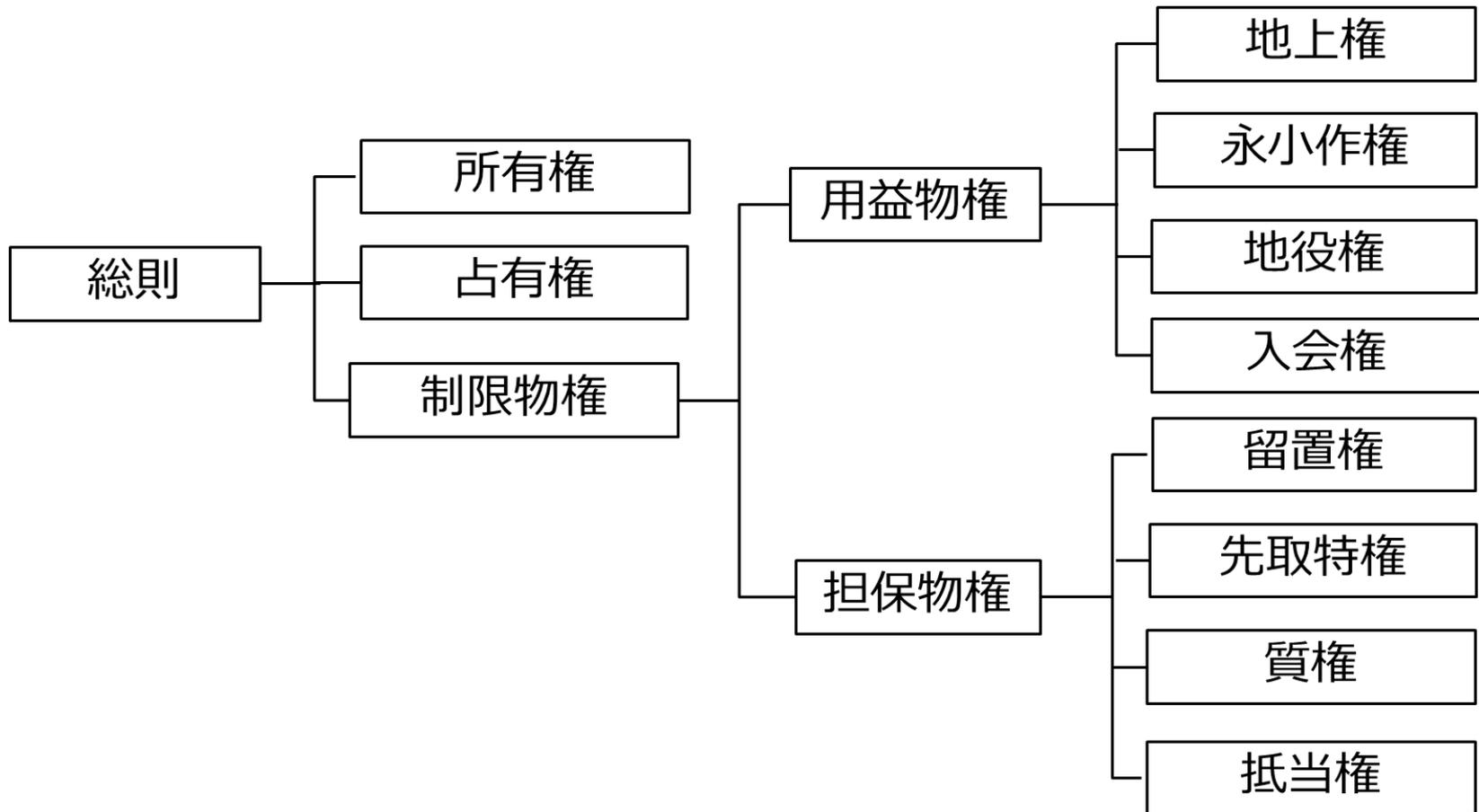


財産法的基本的なモデル

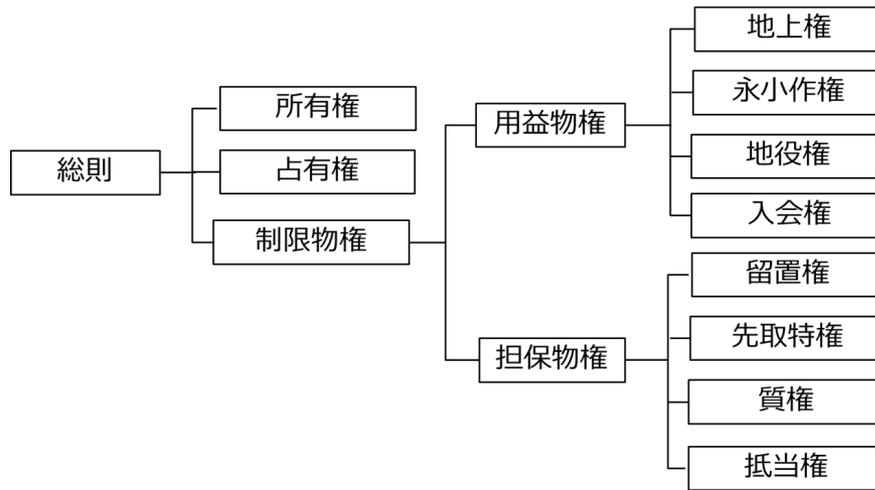


- ① Aと財産aとの関係
- ② AB間の取引関係
- ③ ABと第三者Cとの関係

物権法（第2編）の構成



不動産に対する権利



- 所有権…物を全面的に支配（使用・収益・処分）する権利
- 制限物権…物の使用・収益・処分という所有権の支配的機能の一部だけが認められている物権

物の使用価値を支配する権利（用益物権）⇒例：地上権
物の交換価値を支配する権利（担保物権）⇒例：抵当権

債権法（第3編）の構成



人に対する権利（不動産に関する取引関係）

- 契約…当事者間の約束であり、当事者間に権利義務の関係を
生じさせるもの

売買… 売主がある「財産権」を買主に移転して、買主
がその代金を支払うことを約束する契約

賃貸借…貸主が物の使用や収益を相手方にさせることを
約束し、相手方が賃料を支払うことを約束する
契約

委任… 委任者が法律行為をすることを相手方に委託し、
相手方がこれを承諾することを約束する契約

* 準委任：法律行為以外の業務を委託する場合

一般法と特別法

- 法律には民法のように適用対象が広範な一般法と適用対象が特定されている特別法が存在する。

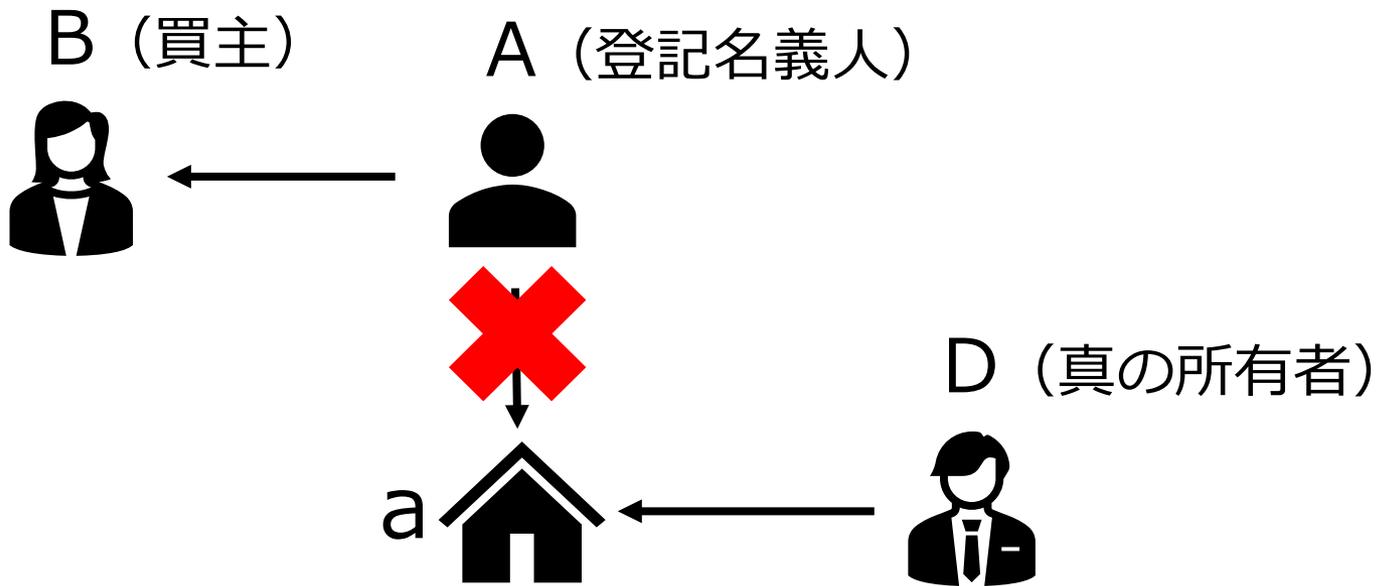
特別法の例：借地借家法、区分所有法、不動産登記法、
建築基準法、都市計画法、宅建業法など

不動産の登記

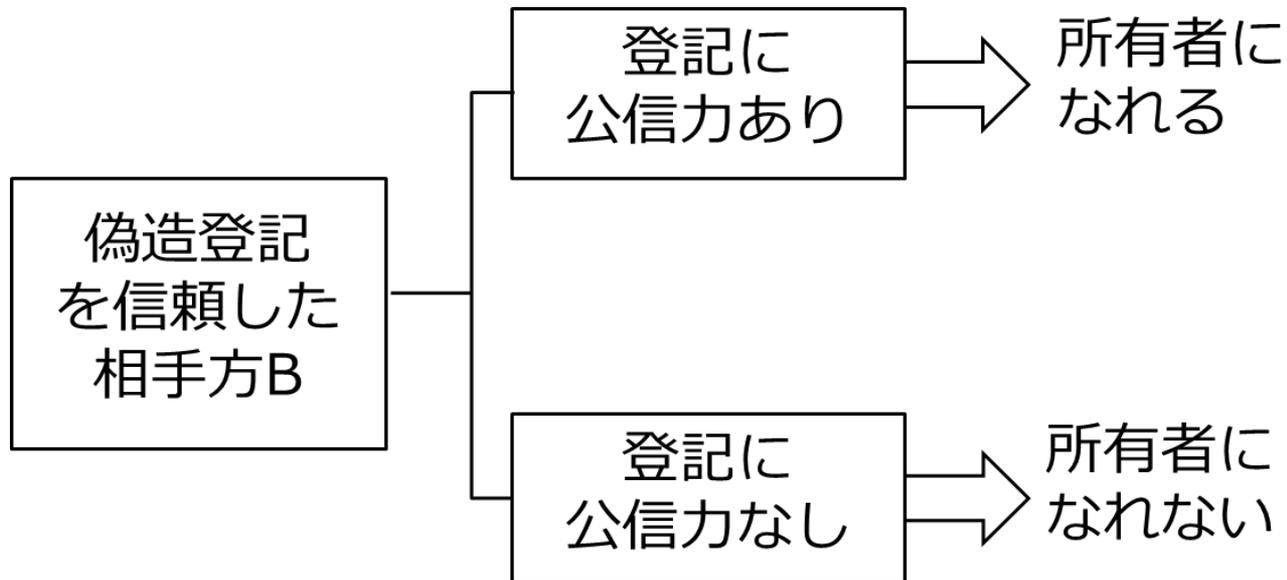
- 登記とは…行政手続きの仕組みの一種で、土地や建物ごとの所在・面積・所有者・担保の有無（抵当権）等の権利関係を公示したもの
- 公示の意義…不動産の権利関係を明らかにし、不動産に関する権利の証明をしやすくする。

不動産の登記と公信力

登記名義人 A を信じて B が A から不動産を購入したところ、
実はその登記が偽造で真の所有者は D だった場合、B はその
不動産の所有権を取得できるか？



不動産の登記と公信力



不動産ビジネスの種類

- 不動産ビジネスの概況
- 5つの類型
- 不動産の賃貸
- 不動産の分譲
- 不動産の仲介
- 不動産の管理
- 不動産の開発

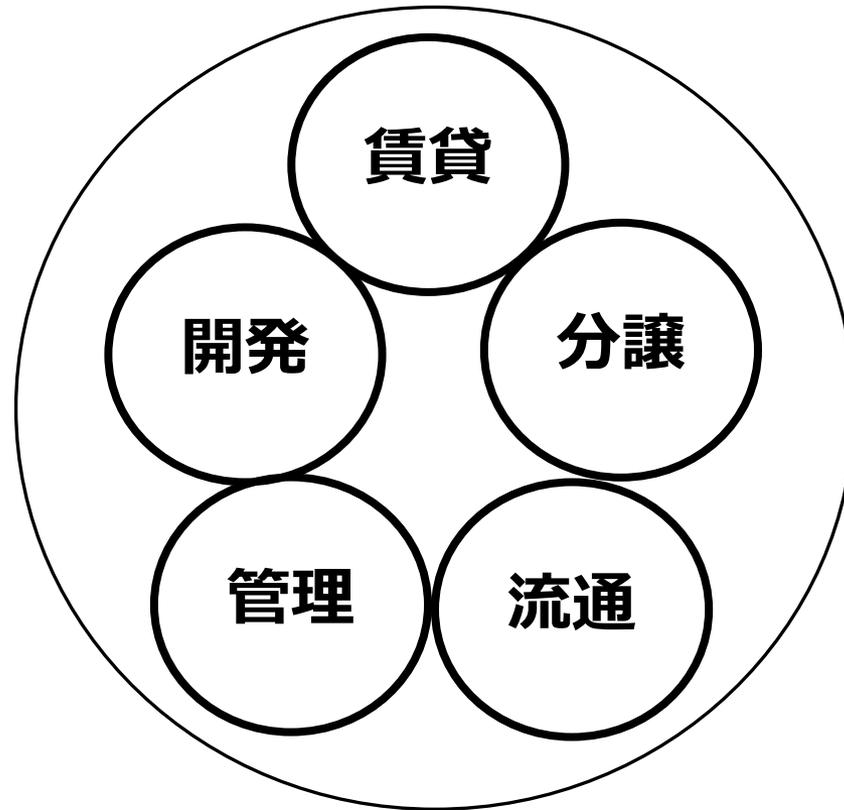
不動産ビジネスの概況

- 市場規模（売上高）は46.3兆円で全産業の市場規模1,578.4兆円の**2.9%**を占めている
- 不動産業と関連性の高い建設業の売上高149.8兆円と合わせると全産業の市場規模の**12.4%**を占めている
- 従業員1人当たりの付加価値額（労働生産性）は1,862万円
で全産業平均722万円の**2.6倍**になっている（建設業は823万円）

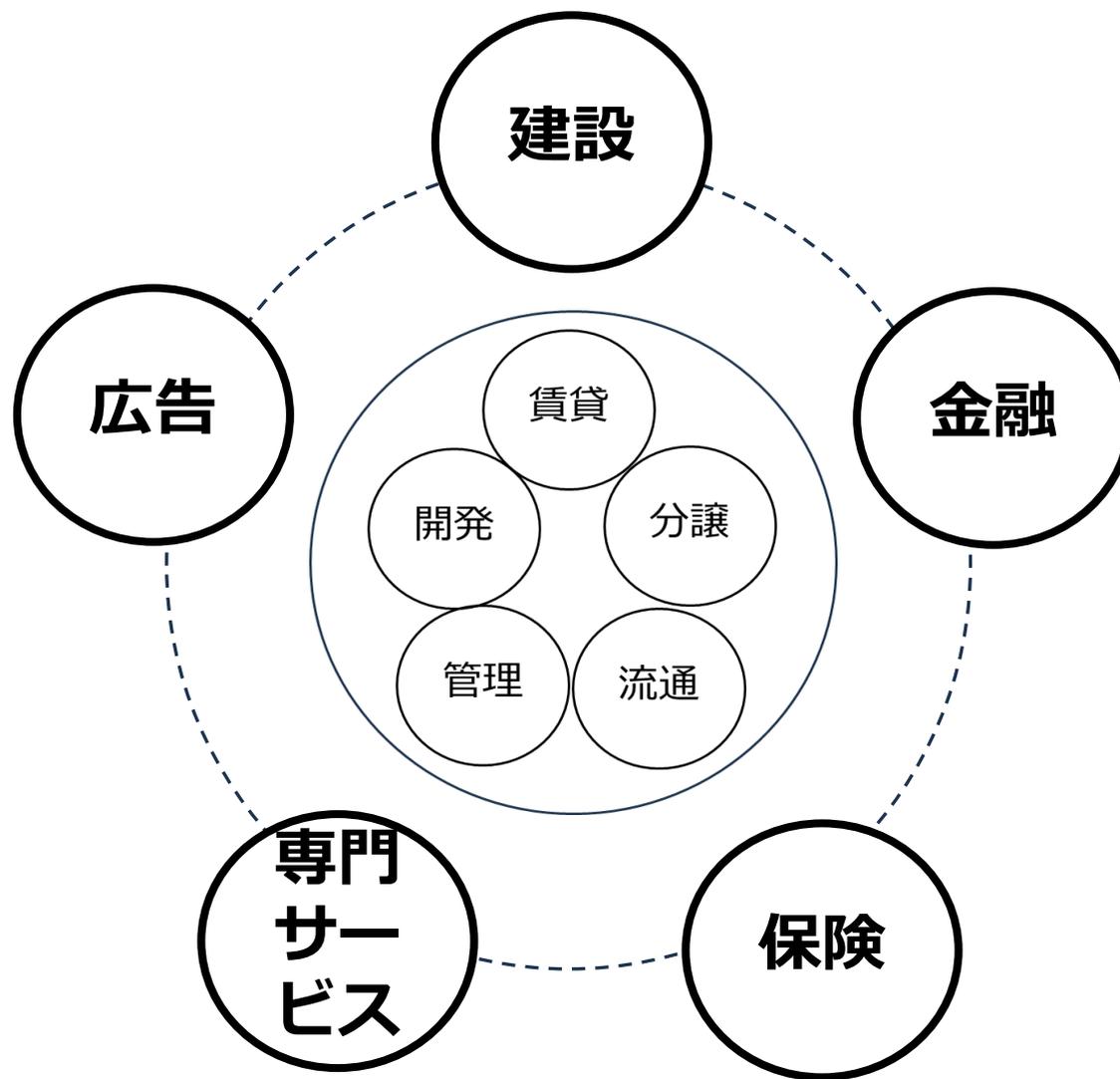
不動産ビジネスの概況

- 従業者規模別事業所数では、不動産業は**1~4人**の事業所の割合が**87%**に上っている（全産業では**56%**）
- 一事業所当たりの平均従業員数は3.6人で全産業平均の10.6人に比べ3.6人と**約三分の一**と少ない。

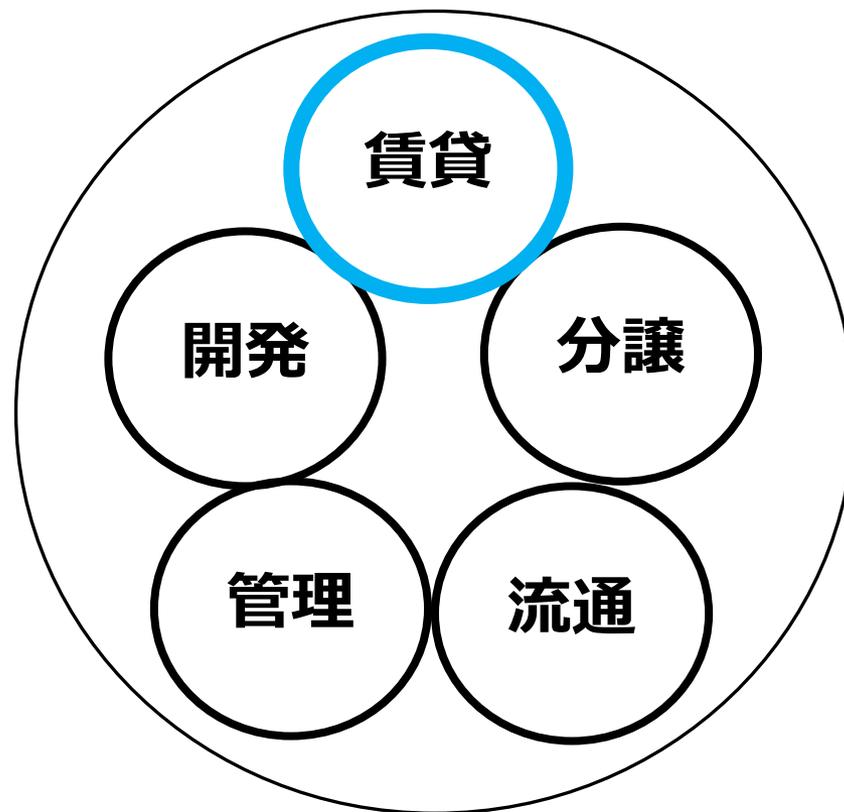
5つの類型



5つの関連ビジネス



賃貸ビジネス



賃貸ビジネスの類型

① 直接所有する不動産の賃貸：直接賃貸

② 他人から賃借した不動産の転貸：サブリース

- 直接賃貸とサブリースの両方で、物件の準備、市場調査、広告・募集、契約手続き、管理・運営は共通性がある。
- サブリースでは物件所有者との契約管理や、収益性の確保に関し追加の業務がある。
- いずれの類型においても、市場のニーズを正確に捉え、適切なサービスを提供することが重要。

ビジネスの流れ（サブリース）

1. 賃借契約の締結
2. 物件の準備
3. 市場調査と家賃設定
4. 広告・募集
5. 内覧の対応と契約手続き
6. 入居のサポート
7. 管理・運営
8. 更新・退去手続き

業務のポイント（サブリース）

1. 賃借契約の締結
2. 物件の準備
3. 市場調査と家賃設定
4. 広告・募集
5. 内覧の対応と契約手続き
6. 入居のサポート
7. 管理・運営
8. 更新・退去手続き

1. 賃借契約の締結

不動産を賃借するための契約を物件の所有者と締結する。この際、転貸の条件などを明確にしておく。

2. 物件の準備

賃借した物件が賃貸ビジネスに適しているか確認し、必要に応じて改装や修繕を行う。

業務のポイント（サブリース）

1. 賃借契約の締結
2. 物件の準備
3. 市場調査と家賃設定
4. 広告・募集
5. 内覧の対応と契約手続き
6. 入居のサポート
7. 管理・運営
8. 更新・退去手続き

3. 市場調査と家賃設定

市場調査を行い、転貸に適した家賃を設定する。この時点で、ターゲットとする入居者層も特定する。

4. 広告・募集

インターネット、新聞、不動産情報誌などを使って物件情報を公開し、入居者を募集する。

業務のポイント（サブリース）

1. 賃借契約の締結
2. 物件の準備
3. 市場調査と家賃設定
4. 広告・募集
5. 内覧の対応と契約手続き
6. 入居のサポート
7. 管理・運営
8. 更新・退去手続き

5. 内覧の対応と契約手続き

内覧希望者に対応し、入居が決まったら契約手続きを行う。この段階で、保証人の確認や保険加入の手続きなども行う。

6. 入居のサポート

契約後、入居者がスムーズに入居できるようサポートする。鍵の引き渡しや物件の使用方法についての説明を行う。

業務のポイント（サブリース）

1. 賃借契約の締結
2. 物件の準備
3. 市場調査と家賃設定
4. 広告・募集
5. 内覧の対応と契約手続き
6. 入居のサポート
7. 管理・運営
8. 更新・退去手続き

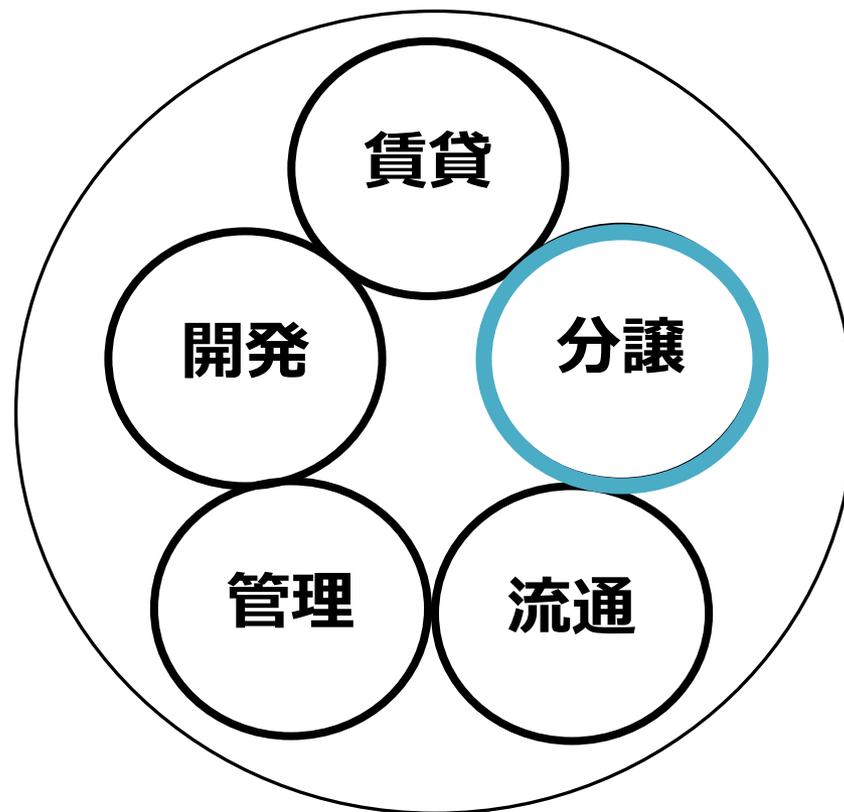
7. 管理・運営

サブリースでは、オーナーと入居者の間に立つことになるため、双方からの問い合わせに対応しなければならない。

8. 更新・退去手続き

契約更新時の手続きや、退去時の物件状態の確認、敷金の精算などを行う。

分譲ビジネス



分譲ビジネスの類型

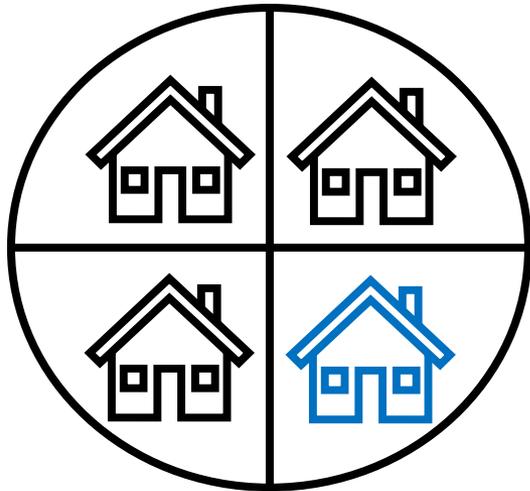
①戸建て・宅地分譲

土地を造成して分譲（分割譲渡）したり、分譲地に戸建て（一戸建て）を造って販売するビジネス

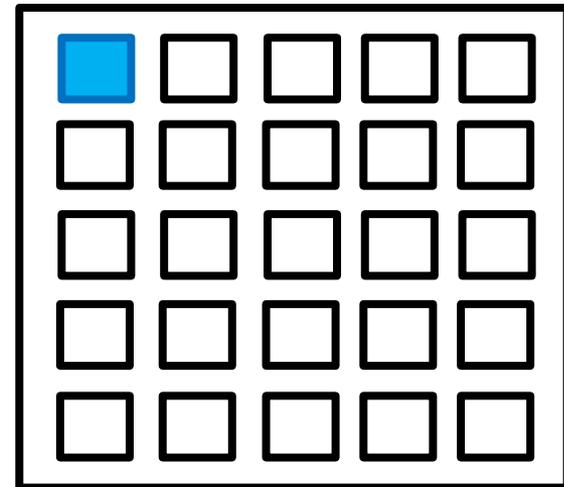
②マンション分譲

土地を購入・賃借してマンションを造り分譲するビジネス

分譲住宅と分譲マンション



分譲住宅：
不動産会社が用意した土地を
いくつか区切って分譲地に
し、そこに建てられた住宅



分譲マンション：
1棟または複数棟のマンション
を1住戸ずつ分割して販売する
マンション

ビジネスの流れ（戸建て・宅地分譲）

1. 市場調査
2. プロジェクト企画と事業化調査
3. 資金調達
4. 用地選定と取得
5. 設計と許認可の取得
6. 建設作業の実施
7. マーケティングと販売活動
8. 引渡とアフターサービス

業務のポイント（戸建て・宅地分譲）

1. 市場調査
2. プロジェクト企画と事業化調査
3. 資金調達
4. 用地選定と取得
5. 設計と許認可の取得
6. 建設作業の実施
7. マーケティングと販売活動
8. 引渡とアフターサービス

1. 市場調査

人口動態、平均所得、既存の住宅供給状況、競合分析、地域の成長予測などを調査し、どの地域に需要があり、どのようなタイプの住宅が好まれるかを把握する。

2. プロジェクト企画と事業化調査

分譲する戸建て住宅の数、間取り、デザイン、販売価格帯などを決定し、プロジェクトの経済的実行可能性を評価する。

業務のポイント（戸建て・宅地分譲）

1. 市場調査
2. プロジェクト企画と事業化調査
3. 資金調達
4. 用地選定と取得
5. 設計と許認可の取得
6. 建設作業の実施
7. マーケティングと販売活動
8. 引渡とアフターサービス

3. 資金調達

プロジェクトの資金計画を立て、必要な資金を確保する。資金調達には、自己資金、銀行ローン、投資家からの資金調達などの選択肢がある。

4. 用地選定と取得

市場調査の結果に基づき、分譲住宅の開発に適した土地を選定する。適切な土地が見つければ、交渉を通じて土地を取得する。

業務のポイント（戸建て・宅地分譲）

1. 市場調査
2. プロジェクト企画と事業化調査
3. 資金調達
4. 用地選定と取得
5. 設計と許認可の取得
6. 建設作業の実施
7. マーケティングと販売活動
8. 引渡とアフターサービス

5. 設計と許認可の取得

建築家やエンジニアと協力し、住宅の具体的な設計を行い、必要な許認可を取得する。設計には、インフラ整備の計画も含まれる。

6. 建設作業の実施

資金調達と許認可が整ったら、建設業者と契約を結び、実際の建設作業を開始する。

業務のポイント（戸建て・宅地分譲）

1. 市場調査
2. プロジェクト企画と事業化調査
3. 資金調達
4. 用地選定と取得
5. 設計と許認可の取得
6. 建設作業の実施
7. マーケティングと販売活動
8. 引渡とアフターサービス

7. マーケティングと販売活動

建設が進行する中で、マーケティングと販売活動を開始し、販売戦略の策定、広告・宣伝、モデルハウスの公開、販売イベントの開催などを行っていく。

8. 引渡とアフターサービス

販売後、購入者に対して住宅の品質保証、メンテナンスサービス、住宅の修理対応などのアフターサービスを提供する。

戸建て・宅地分譲とマンション分譲の違い

1. 開発の規模と複雑さ

戸建て・宅地分譲

一般的には、数単位から数十単位の戸建て住宅を対象とすることが多く、プロジェクトごとの**規模は比較的小さい**。また、各戸の**カスタマイズ要求**に応える必要がある。

マンション分譲

多くの場合、数十から数百単位の住居が一つのプロジェクトに含まれるため、**規模が大きくなりがち**。さらに、共有施設の設計と管理も含まれるため、プロジェクトの**複雑さが増す**。

戸建て・宅地分譲とマンション分譲の違い

2. 許認可と規制

戸建て・宅地分譲

一般的に低層建築に関する規制やゾーニング規則に従う必要がある。**許認可を取得するプロセスは比較的シンプル**な場合が多い。

- * 低層建築：一般的には1～2階建ての建物を指す
- * ゾーニング：特定の地域を特定の用途に限定すること

マンション分譲

高層建築物に関わる厳格な建築基準法や消防法、都市計画法などの規制をクリアする必要がある。**許認可の取得プロセスが複雑で時間もかかる**ことが一般的。

戸建て・宅地分譲とマンション分譲の違い

3. 管理体制の構築

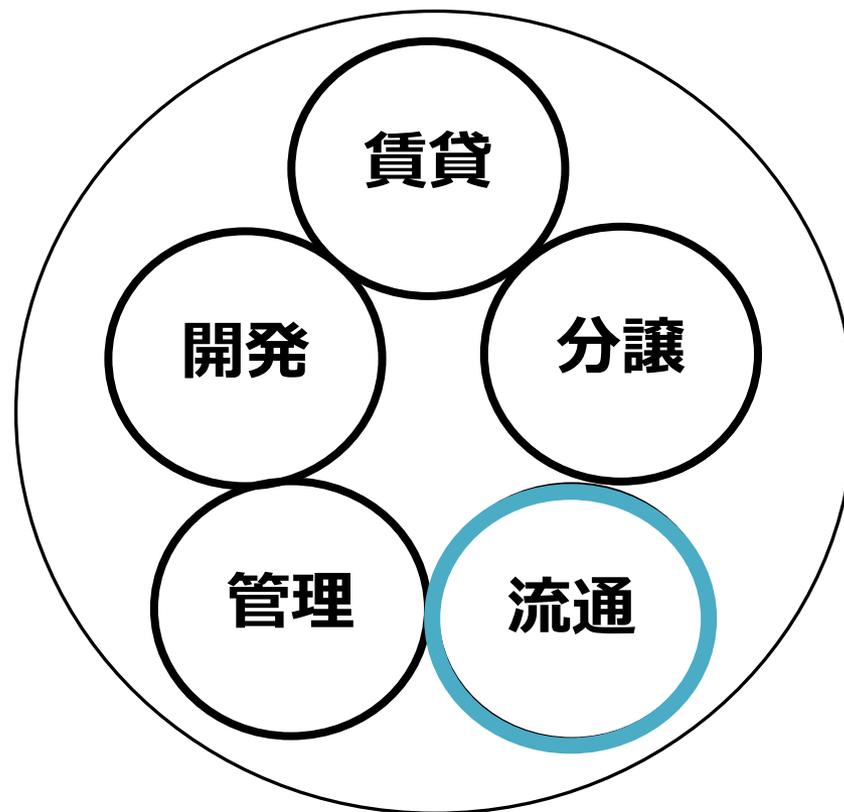
戸建て・宅地分譲

個々の物件に対する**直接の管理は限られる**ものの、分譲地全体での環境整備や規約作成などが求められることがある。

マンション分譲

マンション管理組合の設立支援や、共有部分の維持管理計画の策定など、**長期的な管理体制の構築が重要になる**。

流通ビジネス



流通ビジネスの類型

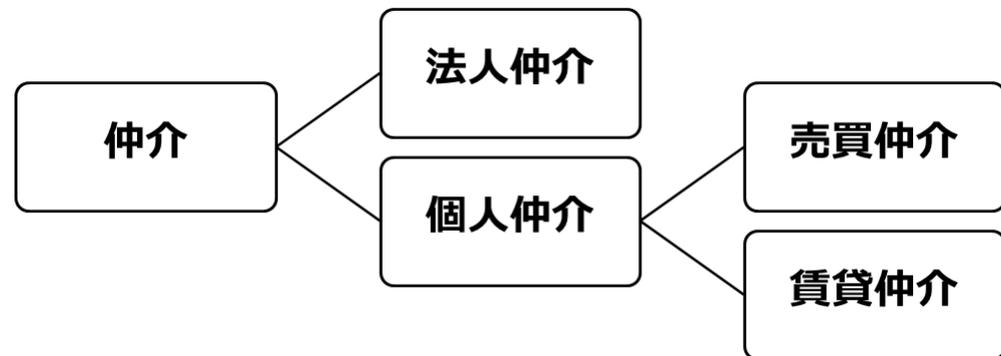
①販売代理

不動産の売主を**代理して**ノウハウをもつ不動産会社が一般顧客への販売や手続きを行うビジネス

*代理：本人に代わって本人と一定の関係にある他人が意思表示をし、その効果を本人に帰属させること

②仲介（媒介）

不動産の売主（貸主）と買主（借主）の間を**仲介（媒介）して**不動産の取引を成立させ必要な手続きを行うビジネス



販売代理ビジネスの流れ

1. 販売代理契約の締結
2. 物件情報の学習と案内資料の作成
3. 集客のサポート
4. 物件の案内と説明
5. 購入希望者との交渉
6. 売買契約の締結
7. 諸手続きの実施

業務のポイント（販売代理）

1. 販売代理契約の締結
2. 物件情報の学習と案内資料の作成
3. 集客のサポート
4. 物件の案内と説明
5. 購入希望者との交渉
6. 売買契約の締結
7. 諸手続きの実施

1. 販売代理契約の締結

売主と販売代理契約を結ぶ。契約内容には、代理の範囲、報酬（手数料）、契約期間などが含まれる。

2. 物件情報の学習と案内資料の作成

顧客に説明ができるように立地や構造、設備、資金計画などの概要を学ぶとともに、案内資料の作成や説明の仕方を訓練する。

業務のポイント（販売代理）

1. 販売代理契約の締結
2. 物件情報の学習と案内資料の作成
3. 集客のサポート
4. 物件の案内と説明
5. 購入希望者との交渉
6. 売買契約の締結
7. 諸手続きの実施

3. 集客のサポート

売主との広告の打ち合わせ、物件周辺エリアへのポスティング、リストされている顧客への連絡などを行う。

4. 物件の案内と説明

モデルルームなどに来た顧客に対応し、物件を理解してもらうために案内や説明をする。

5. 購入希望者との交渉

価格交渉や契約条件について、購入希望者と交渉する。売主の意向を十分に理解し、代理人として最適な条件を追求する

業務のポイント（販売代理）

1. 販売代理契約の締結
2. 物件情報の学習と案内資料の作成
3. 集客のサポート
4. 物件の案内と説明
5. 購入希望者との交渉
6. 売買契約の締結
7. 諸手続きの実施

6. 売買契約の締結

宅建士の資格があれば個別に重要事項説明を行うが、大規模物件の場合には、全体に対し一括して説明を行うことが一般的。

* 重要事項説明：宅地建物取引業者が取引当事者に対し契約上重要な事項を説明すること

7. 諸手続きの実施

申込から売買契約までの手続きや住宅ローンの手続きなどを行う。

仲介（媒介）ビジネスの流れ

1. 物件情報の収集
2. 販売仲介契約の締結
3. 物権情報の登録と公開
4. 買い手のニーズの把握
5. 物件の案内
6. 交渉の仲介
7. 売買契約締結のサポート
8. 諸手続きの実施

業務のポイント（仲介/媒介）

1. 物件情報の収集
2. 販売仲介契約の締結
3. 物権情報の登録と公開
4. 買い手のニーズの把握
5. 物件の案内
6. 交渉の仲介
7. 売買契約締結のサポート
8. 諸手続きの実施

1. 物件情報の収集

売り物件の情報を収集することが第一歩。物件情報には、所有者の意向や価格設定などを含む。

2. 販売仲介契約の締結

売主との間で媒介契約を結ぶ。この契約には、物件の売却に関する条件、契約期間などが定められる。

業務のポイント（仲介/媒介）

A.売却依頼者は複数の不動産会社と契約できるか？

専属専任媒介	
専任媒介	
一般媒介	

B.売却依頼者は自ら買主を見つけて売却することができるか？

専属専任媒介	
専任媒介	
一般媒介	

業務のポイント（仲介/媒介）

1. 物件情報の収集
2. 販売仲介契約の締結
3. 物権情報の登録と公開
4. 買い手のニーズの把握
5. 物件の案内
6. 交渉の仲介
7. 売買契約締結のサポート
8. 諸手続きの実施

3. 物権情報の登録と公開

可能な限り多くの買い手候補に情報を届けるために、物件情報を不動産情報システム（レインズ：REINS）に登録し、インターネットや店舗内の掲示、広告などを通じて公開する。

* REINS : Real Estate Information Network System
(不動産流通標準情報システム)

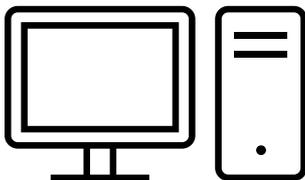
4. 買い手のニーズの把握

購入希望者からの問い合わせに対応し、ニーズや希望条件を把握した上で適合する物件を紹介する。

業務のポイント（仲介/媒介）

* 売却依頼を受けた物件のレインズへの情報登録義務があるか？

専属専任媒介	
専任媒介	
一般媒介	



業務のポイント（仲介/媒介）

1. 物件情報の収集
2. 販売仲介契約の締結
3. 物権情報の登録と公開
4. 買い手のニーズの把握
5. 物件の案内
6. 交渉の仲介
7. 売買契約締結のサポート
8. 諸手続きの実施

5. 物件の案内

購入希望者に対して物件の見学を案内する。この際、物件の特徴や周辺環境などの詳細情報を提供し、物件の魅力を伝える。

6. 交渉の仲介

購入希望者からのオファーを売主に伝え、双方の間に立って最適な条件を模索しつつ、価格や条件に関する交渉を仲介する。

業務のポイント（仲介/媒介）

1. 物件情報の収集
2. 販売仲介契約の締結
3. 物権情報の登録と公開
4. 買い手のニーズの把握
5. 物件の案内
6. 交渉の仲介
7. 売買契約締結のサポート
8. 諸手続きの実施

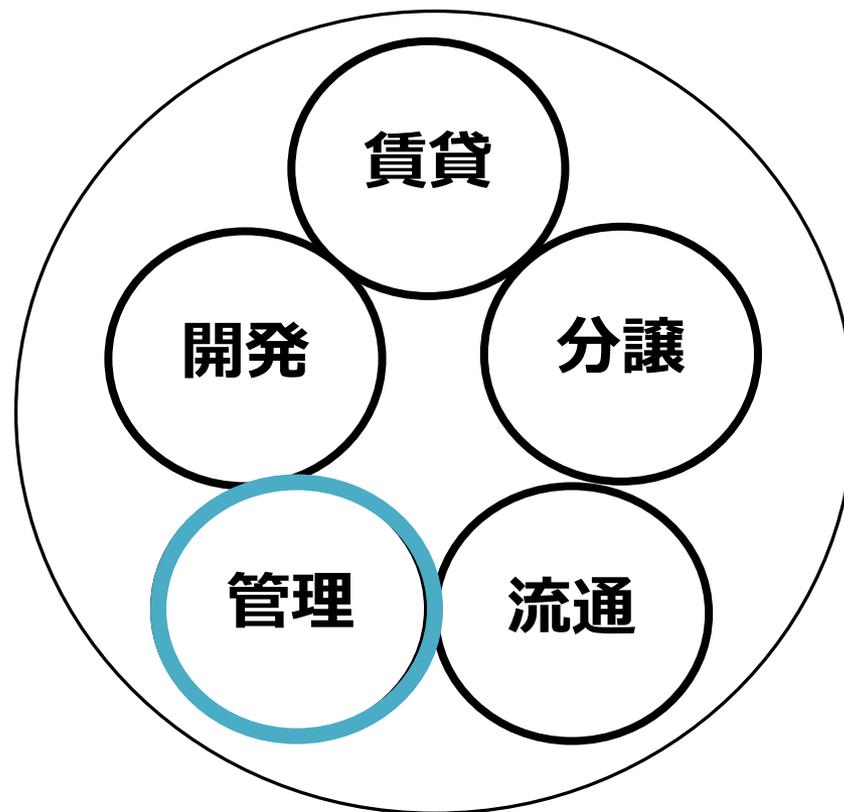
7. 売買契約締結のサポート

双方が合意に達した後、契約内容の説明、必要書類の準備、契約書への署名など売買契約の締結をサポートする。

8. 諸手続きの実施

住所変更の手続き支援や、引き渡し日の調整などを行う。取引完了後も、必要に応じて追加のサポートを提供する。

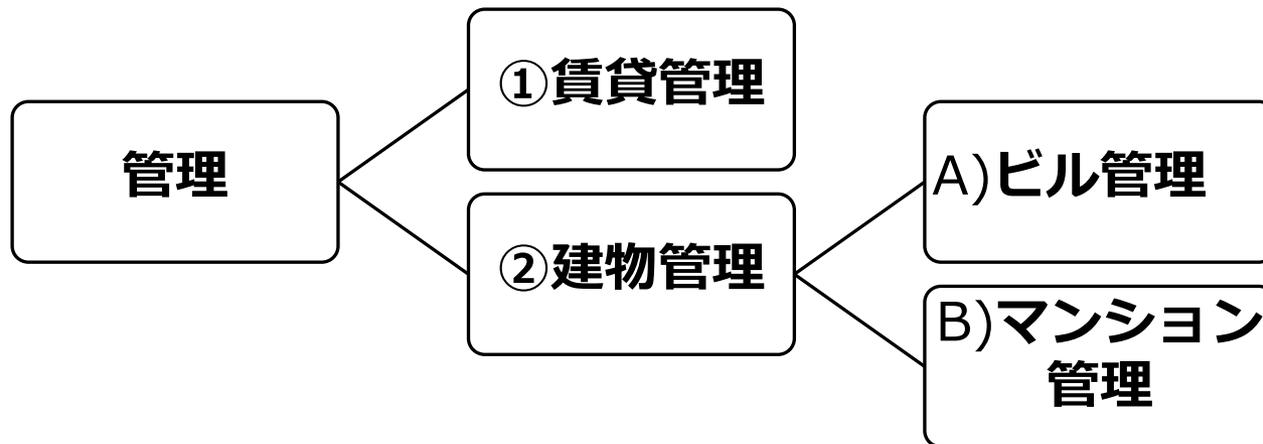
管理ビジネス



管理ビジネスの類型

管理ビジネスは、**賃借人への対応**に重きを置く①**賃貸管理**と**建物の管理**に重きを置く②**建物管理**に大別できる。

さらに②建物管理は、**入居率の維持向上**を目的とする A)**ビル管理**と**資産価値の維持向上**を目的とする B)**マンション管理**に分類できる。



賃貸管理ビジネスの流れ

1. 管理業務契約の締結
2. 入居希望者の審査
3. 建物の維持管理
4. 借主からの問い合わせ対応
5. 賃料の管理と回収
6. 契約更新の対応
7. 退去時の対応
8. 空室対策の提案と実施

業務のポイント（賃貸管理）

1. 管理業務契約の締結
2. 入居希望者の審査
3. 建物の維持管理
4. 借主からの問い合わせ対応
5. 賃料の管理と回収
6. 契約更新の対応
7. 退去時の対応
8. 空室対策の提案と実施

1. 管理業務契約の締結

不動産を管理するための契約を物件の所有者と締結する。この際、ハード面の管理とソフト面の管理をどの程度行うかを明確にする。

2. 入居希望者の審査

優良な入居者を確保するために、①賃料の滞納可能性と②トラブルの発生可能性の観点から判断を行う。

業務のポイント（賃貸管理）

1. 管理業務契約の締結
2. 入居希望者の審査
3. 建物の維持管理
4. 借主からの問い合わせ対応
5. 賃料の管理と回収
6. 契約更新の対応
7. 退去時の対応
8. 空室対策の提案と実施

3. 建物の維持管理

定期的に建物の点検や保守、管理を行い、必要に応じ修繕を行う。業務には、設備の故障対応、清掃管理、防災対策などが含まれる。

4. 借主からの問い合わせ対応

入居者からの日常的な問い合わせや、緊急事態に対して迅速かつ的確に対応を行う。

業務のポイント（賃貸管理）

1. 管理業務契約の締結
2. 入居希望者の審査
3. 建物の維持管理
4. 借主からの問い合わせ対応
5. 賃料の管理と回収
6. 契約更新の対応
7. 退去時の対応
8. 空室対策の提案と実施

5. 賃料の管理と回収

賃料滞納が発生した場合（月初滞納率は5%程度）に迅速かつ効率的に対応する。

6. 契約更新の対応

満了期日の数ヶ月前に借主に更新の意思を確認し、更新の希望があれば更新契約の締結を行う。

業務のポイント（賃貸管理）

1. 管理業務契約の締結
2. 入居希望者の審査
3. 建物の維持管理
4. 借主からの問い合わせ対応
5. 賃料の管理と回収
6. 契約更新の対応
7. 退去時の対応
8. 空室対策の提案と実施

7. 退去時の対応

借主の退去意向が確認されたら、退去に関する一連の手続きを行う。原状回復の範囲や費用の根拠などを明示して敷金関係のトラブルを避ける。

* 敷金：契約期間中に滞納があった場合の未払家賃や、部屋を損傷させた場合の修理費の担保として、貸主に先に預けておくお金のこと

8. 空室対策の提案

入居者を確保するために、必要に応じて、物件の改修やリノベーション、賃料の見直しなどを貸主に提案する。

*リノベーション：既存の建物に改修を加えて、現状よりも価値を高めること

ビル管理ビジネスの流れ

1. 管理業務契約の締結
2. ビル運営の企画立案
3. 賃貸管理
4. テナントサポート
5. ビルメンテナンス
6. 財務管理と報告
7. 原状回復工事
8. バリューアップ工事

業務のポイント（ビル管理）

1. 管理業務契約の締結
2. ビル運営の企画立案
3. 賃貸管理
4. テナントサポート
5. ビルメンテナンス
6. 財務管理と報告
7. 原状回復工事
8. バリューアップ工事

1. 管理業務契約の締結

サービス範囲、管理費用、期待される成果などについて交渉し、ビルオーナーと契約を締結する。

2. ビル運営の企画立案

ビルの運営戦略を策定するとともに、ビルの魅力を高めるための改修やリノベーションの計画を立案する。

業務のポイント（ビル管理）

1. 管理業務契約の締結
2. ビル運営の企画立案
3. 賃貸管理
4. テナントサポート
5. ビルメンテナンス
6. 財務管理と報告
7. 原状回復工事
8. バリューアップ工事

3. 賃貸管理

空室率を最小限に抑えるためのテナント募集やテナントとの賃貸契約締結、更新、解約などの管理を行う。

4. テナントサポート

問い合わせや要望に対応して満足度を高め、テナント間のコミュニケーションを促進してビル内コミュニティの活性化を図る。

業務のポイント（ビル管理）

1. 管理業務契約の締結
2. ビル運営の企画立案
3. 賃貸管理
4. テナントサポート
5. ビルメンテナンス
6. 財務管理と報告
7. 原状回復工事
8. バリューアップ工事

5. ビルメンテナンス

ビルの清掃、セキュリティ、維持管理、緊急対応など、物理的な環境の維持管理を行うとともに、エネルギーの効率的利用を図る。

6. 財務管理と報告

年間予算を策定し、実績との比較分析を行って収益性の最大化を目指す。ビル運営の収益状況を定期的にオーナーへ報告する。

業務のポイント（ビル管理）

1. 管理業務契約の締結
2. ビル運営の企画立案
3. 賃貸管理
4. テナントサポート
5. ビルメンテナンス
6. 財務管理と報告
7. 原状回復工事
8. バリューアップ工事

7. 原状回復工事

退出時にテナントと費用を交渉し、合意した予算の範囲内ですみやかに原状回復工事を行い、次のテナントの入室を促進する。

8. バリューアップ工事

費用の回収計画をオーナーに説明して合意を得た上で、収益性を高めるための設備の導入や内装の変更、耐震補強工事などを行う。

マンション管理ビジネスの流れ

1. 管理組合からの業務委託
2. 初期調査と計画
3. 建物の維持管理
4. 環境の整備
5. 住民サービスの提供
6. 安全・セキュリティの管理
7. 定期的な評価と改善
8. 管理組合との連携

業務のポイント（マンション管理）

1. 管理組合からの業務委託
2. 初期調査と計画
3. 建物の維持管理
4. 環境の整備
5. 住民サービスの提供
6. 安全・セキュリティの管理
7. 定期的な評価と改善
8. 管理組合との連携

1. 管理組合からの業務委託

マンションの管理組合と業務委託契約を締結し、管理会社の役割、責任範囲、報酬などを明確に定める。

2. 初期調査と計画

建物の全体的な状態・設備のチェック、前管理会社の記録の調査を踏まえ、年間の管理計画・予算・必要な修繕計画を作成する。

業務のポイント（マンション管理）

1. 管理組合からの業務委託
2. 初期調査と計画
3. 建物の維持管理
4. 環境の整備
5. 住民サービスの提供
6. 安全・セキュリティの管理
7. 定期的な評価と改善
8. 管理組合との連携

3. 建物の維持管理

エレベーター、消火設備、共用部の照明など、マンションの共用設備の定期点検や保守管理を実施する。

4. 環境の整備

共用部分（エントランス、廊下、階段など）の定期清掃計画の立案と実施、ゴミの分別収集場所の管理、緑地の管理などを行う。

業務のポイント（マンション管理）

1. 管理組合からの業務委託
2. 初期調査と計画
3. 建物の維持管理
4. 環境の整備
5. 住民サービスの提供
6. 安全・セキュリティの管理
7. 定期的な評価と改善
8. 管理組合との連携

5. 住民サービスの提供

住民からの各種問い合わせに対応する。
また、住民同士の交流促進を目的としたイベントの企画・運営サポートする。

6. 安全・セキュリティの管理

物理的な対策、セキュリティシステムの管理、緊急時の対応計画の策定と緊急時の迅速な対応、セキュリティ教育などを行う。

業務のポイント（マンション管理）

1. 管理組合からの業務委託
2. 初期調査と計画
3. 建物の維持管理
4. 環境の整備
5. 住民サービスの提供
6. 安全・セキュリティの管理
7. 定期的な評価と改善
8. 管理組合との連携

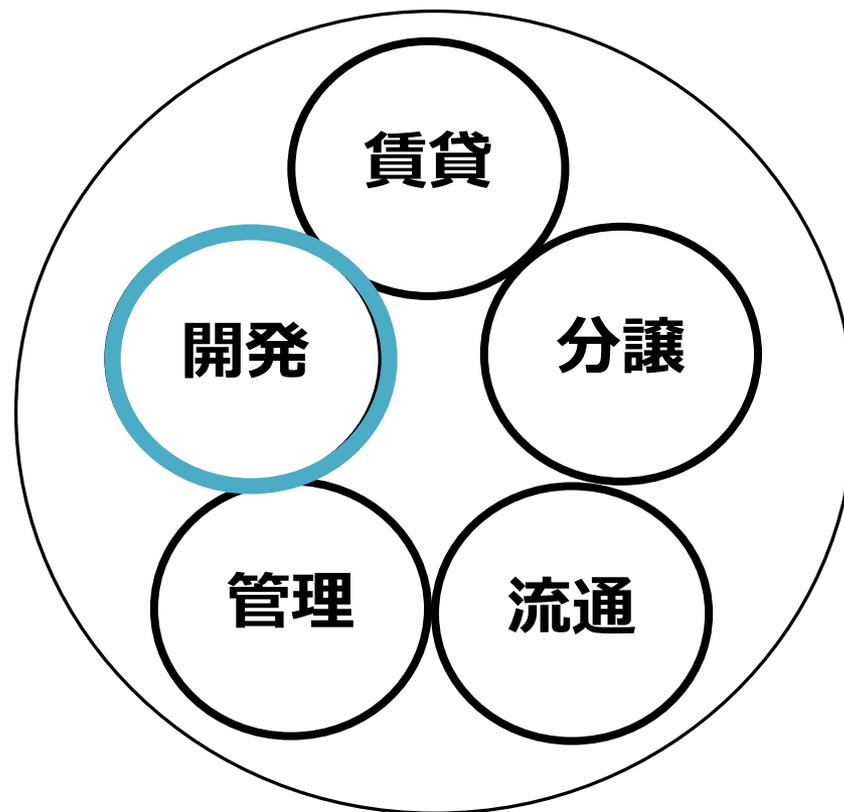
7. 定期的な評価と改善

定期的に行われるサービスの質の評価・居住者の満足度調査などを通じて改善点を把握し、サービス改善策を実施する。

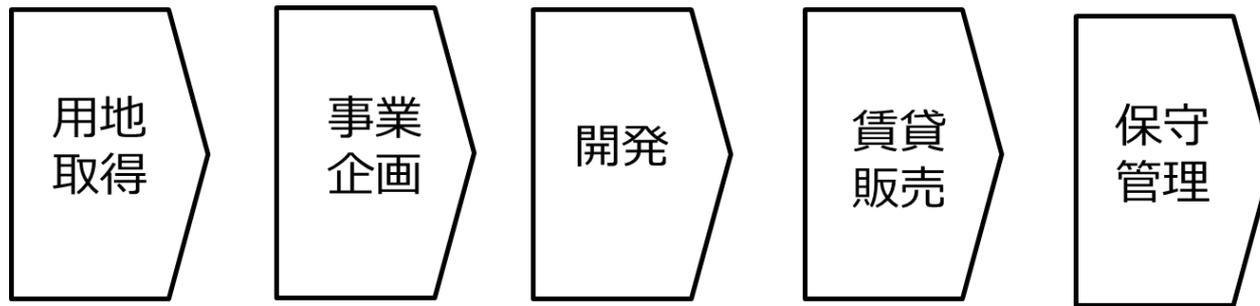
8. 管理組合との連携

管理状況、財務状況などを定期的に報告し、管理組合の総会や理事会で議案の準備や進行、議事録作成などを支援する。

開発ビジネス



開発ビジネスの概要



用地を取得して企画を立て開発を行い付加価値を高めた上で賃貸・販売を行って投下資本の回収と利益の獲得をめざすビジネス

開発ビジネスの概要

事業規模

開発ビジネス（開発賃貸型） > 分譲ビジネス（開発分譲型）

必要な資本力

開発ビジネス（開発賃貸型） > 分譲ビジネス（開発分譲型）

プレイヤー

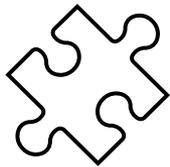
開発ビジネス（開発賃貸型）	分譲ビジネス（開発分譲型）
財閥系・電鉄系の大手不動産会社中心	中小不動産会社も参入可能

不動産活用のケーススタディ

- ケース1：空き家活用
- ケース2：都市部の土地活用
- ケース3：サブリース契約の是非

ケース1：空き家活用

- 地方にある築40年の実家が空き家になり、所有者は維持費の負担に悩んでいる。立地は駅から徒歩20分、観光地からは車で30分。
- 老朽化が進んでおり、賃貸や売却が難しいと判断されているが、解体するにも費用がかかる。周辺の地価は下がっており、固定資産税負担も増加。
- 所有者はこの空き家をどのように活用するべきか頭を抱えている。



対策例とトレードオフ

1. リノベーションして民泊として運営

メリット：観光需要を取り込めれば高収益が期待できる。

リスク：初期投資が大きく、規制への対応が必要がある。

2. 小規模商業施設として再利用

メリット：地域のニーズに合ったビジネスが可能である。

リスク：運営リスクが高く、需要を見誤る可能性がある。

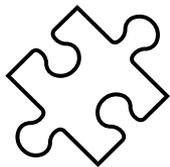
3. 土地のみを売却

メリット：維持費から解放される。

リスク：売却価格が市場価格に左右され、物件価値が低い。

ケース2：都市部の土地活用

- 都市部の駅から徒歩5分の場所に小さな土地（約30坪）を所有しているが、収益化に困っている。
- 周囲は住宅地で商業施設は少なく、需要が高いエリアと見られる。現在は駐車場として貸し出しているが、収益性は低い。
- もっと収益を上げる方法がないか検討している。



対策例とトレードオフ

1. コインパーキングとして高機能化

メリット：低コストで運営可能。需要が高ければ安定収入。

リスク：市場動向に依存し、収益が伸びにくい。

2. コンパクトな賃貸アパートの建設

メリット：長期安定収入が期待できる。

リスク：初期投資が大きく、稼働率が不確実である。

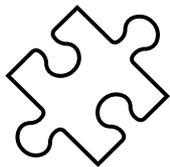
3. 商業施設（小規模コンビニ等）の賃貸

メリット：地域の需要があれば高収益がのぞめる。

リスク：テナント募集に失敗する可能性がある。

ケース3：サブリース契約の是非

- あなたは都市部に築10年のマンションを1棟所有しており、15戸の部屋がある。
- 現在、自主管理で運営しており、満室だが管理業務に時間が取られている。
- サブリース会社から「全室一括借り上げ」を提案され、月額家賃の90%を保証すると言われている。契約期間は10年。ただし、途中で保証賃料が減額されるリスクもあると説明されている。
- この提案を受け入れるべきか？



対策例とトレードオフ

1. サブリース契約を締結する

メリット: 管理業務を全て委託でき、安定収益が期待できる。

デメリット: 賃料減額リスクや、契約解除が困難な場合もある。

2. 現在の自主管理を継続する

メリット: 賃料全額を確保でき、収益性を最大化できる。

デメリット: 管理業務の負担が継続し、空室リスクが自己責任となる。

3. 管理業務だけを専門会社に委託する

メリット: 管理負担が軽減し、収益性もサブリースより高くなる可能性がある。

デメリット: 空室リスクが残り、管理費用が発生する。