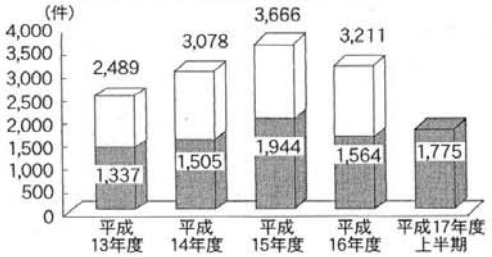
入居促進策として注目

原状回復費をスムーズに捻出する
最新サービス

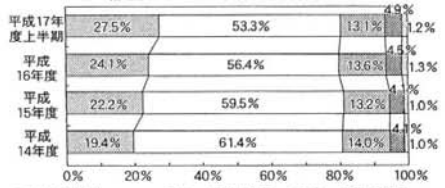
原状回復費用の問題を考えたとき、切っても切れない関係にあるのが敷金だ。最近は立て替えサービスや保証商品などで敷金と原状回復費用をまかなうケースも出てきた。最新の敷金事情を取材した。

「東京ルール」以前の契約が問題に

敷金トラブル年度別相談年間件数の推移



「敷金トラブル」契約金額別割合



東京都消費生活相談センターHP「東京くらしWEB」より

左の図は、東京都の消費生活相談センターに寄せられた相談を基にまとめたもの。現状では、賃貸住宅関連の相談件数はやや減少傾向にあるが、敷金・原状回復関連でのトラブルが減少しているかどうかは明らかでないという。

平成16年に施行した「東京ルール」以前に締結された契約については、「原状回復費用借主全額負担」としている契約書もあるようで、その場合にはトラブルに発展しやすいという。

以前に比べて消費者も勉強しており、契約締結時に疑問を抱いてセンターに相談を寄せるケースも増えてきているようだ。

"トリプルゼロ"が早期入居に効果

原状回復費用に関するサービスの商品化が進んでいる。いわば、原状回復費用の管理やリスクヘッジを、家主の賃貸経営から切り離し、さらに入居促進効果を狙った商品だ。

保証商品により、原状回復費用のリスクヘッジを図ろうするのがボイス（東京都足立区）の原状回復費用保証だ。敷金精算に関するトラブルが全国的に増加するなか、注目を集めているサービスだ。

同社の原状回復保証は、入居者と家主から一定の料金を毎月保証料として預かり、退去時に原状回復費用が発生した際に、ボイスがその全額を支払うというもの。保証の掛け金として支払うことで原状回復費用の支出を平準化できる上、家主が負担する保証の掛け金は経費計上ができるという点も特徴の一つ。保証商品化することで、家主は原状回復費用の管理・リスクを賃貸経営から切り離すことができる。

同社では現在、原状回復保証について全国で不動産フランチャイズを展開するERA Japanと業務提携を行っており、オリジナル商品「スマイル賃貸倶楽部」を構築。敷金ゼロ、礼金ゼロ、退去費用ゼロが特徴で、他物件との差別化につなげている。すでに、ERAの加盟企業40社がこの商品を導入しており、空室対策に役立てている。

FC加盟店の1社である小野コーポレーション（神奈川県横浜市）は、「スマイル賃貸倶楽部」を活用し成功している企業の一社だ。同社で企画した新築デザイナーズマンションを初めから、「原状回復費用保証付き」で募集したところ入居希望者が殺到。ワンルームの周辺相場が7万円～8万円の場所で、9万円を超える家賃で成約に至った。

空室対策としても活用できることが好評で、昨年末から引き合いが増加している。

「大手管理会社からの問い合わせも増えてきました。各社別に独自の原状回復費用制度を求める声も高まっています」（新井規志社長）

同社ではこういった声に応えるため、各社の事情をヒアリングした上で商品化を行い、原状回復の工事原価率などを抑制・管理するためのシステムをASP提供している。

大手からの問い合せ増加

ボイス（東京都足立区）新井規志社長

最近、当社が提案している原状回復保証について、数万戸規模の管理を持つ管理会社や上場企業からの問い合わせが増えてきました。原状回復に関する意識の高さがうかがえるとともに、全国的に空室問題が顕著になってきていることの表れだと捉えています。

原状回復の問題は、入居者とオーナー、そして間に入る管理会社、みなが頭を悩まし、解決したとしてもわだかまりが残るもの。その間に当社が入ることで、スムーズな取引をすることができるようになります。

退去後、三者が嫌な思いをせず、良好に別れるお手伝いができればと考えております。

▲ステッカーで入居者にアピール