

第1章

賃貸住宅管理とは

1 賃貸住宅管理の重要性

賃貸借契約：賃貸人から物件の利用権を一定期間取得し、その利用の対価として賃料を支払い、一定期間終了後は返還する契約

賃貸人と賃借人との関係は、賃貸借契約を出発点とし、退去明渡し等の手続きが終了して当事者間の関係が終了するまで継続する。そのため、このような継続的な関係のなかで生じ得るさまざまな問題に対処することが必要である。

(1) 借主保護の要請と伝統的な賃貸不動産の管理

① 環境

長年、賃貸人優位の市場であり、そのために法令や判例のレベルでは多くの借主保護の仕組みが創設されてきた（旧借地法、旧借家法、借地借家法に基づく普通借家等の保護、判例による信頼関係破壊の法理等）。

② 不動産賃貸借関係

現に建物等を所有する特定の者が、物件を賃貸借に供するという関係が基本であった。

③ 専門家としての管理のニーズ

賃貸人の自主管理でもある程度は対応できることから、専門家への委託は、賃料の収納業務等に限定された部分を、媒介契約の締結の延長として行なうことが多くあった。

(2) さまざまな契約形態と不動産の証券化等に伴う新たな管理の視点

① 多様な契約形態の選択

バブル崩壊等の不動産不況の到来、市場の成熟化、グローバリゼーション化等により大きく変動し、多様な賃貸借契約形態が求められ、定期借地・借家契約制度が順次創設された。それにより、賃貸不動産の活用の場面でも、契約形態の選択に専門的な知見に基づく判断が必要となってきた（H29-37-3）。

② 実物所有者から投資家への変遷に対する対応

不動産ファンドの台頭、不動産の証券化等の進展により、貸主が、実物所有者ではなく不特定多数の投資家となりうることの想定が必要（H29-37-2）。

③ 専門知識の必要性

情報化社会の進展により、当事者が有する賃貸不動産をめぐる情報量が格段に充実した。

投資家を含めた貸主の収益安定が最大限求められる時代の中で形成されてきた賃貸不動産管理の概念を踏まえれば、貸主の賃貸経営そのものへの支援・投資家の存在を前提にした収益確保のための管理運営が基本的視点として重視され、賃貸不動産の管理業務全般を総合的に専門家の手に委ねるニーズが大きくなつた（H27-1-1、H29-37-1、R02-2-2）。

(3) 消費者保護的観点からの管理（H29-21-4）

現在では、個人である借主を消費者として保護する動きが活発化し、また、賃借人の立場を重視した管理の在り方が求められている。

もともと賃貸不動産の管理では、賃貸人の賃貸経営のためという視点が強調されてきた。

しかし、管理の対象である賃貸不動産は、限られた有用な資源である。その適切な利用等が促進されることには、入居者・利用者の利益であり、さらに、その物件を含めた周辺の環境や街並み形成等に資するものとして、広く公共の福祉にも貢献するものである。賃貸不動産の管理は、このような社会全体との関係でとらえることが重要である（H27-1-2、H27-1-3、H28-1-2）。



管理業者は、自らが担当する賃貸住宅の入居者だけではなく、ほかの業者が担当する賃貸住宅についても入居者の利益を考慮して業務を行わなければならない事態が生じることも、想定をしておかなければならない。

2 賃貸住宅管理の業務内容・管理事務

(1) 賃貸住宅経営の2つの方式

管理受託方式とサブリース方式の2つの方式がある。



賃貸住宅管理業法では、管理受託方式の賃貸住宅経営とサブリース方式の賃貸住宅経営の両方が、制度の対象となっている（法第2条）。

① 管理受託方式

賃貸人が管理業者に管理業務を委託して行う賃貸住宅の経営である。

管理業者は、賃料の収受や契約条件の交渉を賃貸人の代理として、また、共用部分の維持保全は賃貸人からの委託によって行う。

② サブリース方式

賃貸人から賃貸住宅を賃借し、転借人に対して、自らが転貸人として転貸することにより行う賃貸住宅の経営。サブリース業者は、賃貸借の当事者（賃借人・賃貸人）となる。

【サブリース方式】



(2) 通常多く行われる管理業務

【管理業務の流れ】

① 契約前の業務	募集の提案、審査への協力、引渡し準備等
② 契約期間中業務	賃料等の収納と送金、室内内装・設備の点検や修理・取替えの対処、クレーム対応、契約条件変更検討等
③ 契約更新・再契約業務	普通建物賃貸借の期間満了時の更新手続、定期建物賃貸借の期間満了時に再契約を行う場合の再契約手続
④ 契約終了時業務	明渡し、原状回復、敷金の精算等。この業務が完了した後は、次の賃借人を募集するため、契約前業務に戻る。
⑤ 共用部分維持保全等の業務	建物に関する共用部分等の建物維持管理および清掃、巡回、災害発生時の対応等