

プロパティマネージャー育成 確認テスト～賃貸経営マイスターより～

次の文の ____ に入る最もよいものを、選択肢の中から選んでください。

問 1. 2000 年初頭から不動産投資ブームがあり ____ が増えている。

A. 地主 B. 管理会社 C. 個人投資家 D. オーナー

問 2. 不動産オーナーを次のような 4 種類のパターンに分類している。

①地主系大家 ②地主系投資家 ③ ____ 系投資家 ④法人系投資家

A. スポーツ B. サラリーマン C. 大家 D. アイドル

問 3. 築 30 年の物件（首都圏）の稼働率は ____ とされている。

A. 45% B. 55% C. 65% D. 75%

問 4. 「力のある」物件と「力の弱い」物件の「差」は 10 年後、どのように表われるのだろうか。

「力のある」物件 ①賃料が安定している ② ____ が短い ③解約率が低い

A. 滞在期間 B. 管理期間 C. 駅までの距離 D. 空室期間

問 5. どんな物件でも、新築ならとりあえず決まる。この現象を「新築魔力」「新築マジック」と呼んでいる。

そんな新築物件も「 ____ 年経つと化けの皮がはがれる」と言われている。

A. 2 B. 10 C. 17 D. 25

問 6. 純粋に「投資」という側面から見たときの力のあるいい物件は、収益性の高い物件である。

収益性を判断する際に、その基本となるのがキャッシュフロー・ツリーである。

キャッシュフロー・ツリーの中では、 ____ が最も大事な指標である。

A. 営業純利益 B. 空室損 C. 運営コスト D. 総営業収入

問 7. 物件差別化のための新しい工夫の一つが、「新しい貸し方」の模索である。

「 ____ ハウス」や「コレクティブハウス」のように「コミュニティ」のある住まいが増えている。

A. 高齢者向け B. コミュニティ C. セッション D. シェア

問 8. 「差別化」に向けた工夫は、ハード面だけではとどまらない。

____ コンテンツ、つまり入居者に対してどんなサービスを提供するかも重要だ。

A. ソフト B. コミュニティ C. ソーシャルコミュニティ D. セッション

問 9. 不動産鑑定の評価方法として以下 3 種類が挙げられる。①原価法 ②取引事例比較法 ③ ____ 還元法

A. 収益 B. 利益 C. 損益 D. 純利益

問 10. $\text{NOI}(\text{____}) \div \text{Cap Rate (期待利回り)} = \text{Value (不動産の価値)}$

A. 営業純利益 B. 純利益 C. 総資産 D. 家賃

問 11. アメリカでは物件を買う = PM(____) を買うこと、と言われている。

A. ピーブル・マネジメント B. プロパティ・マネージャー C. プライオリティ・メンテナンス D. ピーブル & Me

問 12. 入居者とオーナーの双方の利益に対し、同時に貢献することは、民法 108 条の「 ____ の禁止」に

抵触するといえるかもしれない。

A. SOHO 代理 B. 双方代理 C. 総合代理 D. 転貸

問 13. プロパティマネジメントの特徴は ____ の利益の最大化をめざすものであると言われている。

A. 管理会社 B. 入居者 C. オーナー D. 元付業者

問 14. IT の技術が向上したことにより、今までのビジネスモデルが通用しない状況がうまれている。

その結果、仲介手数料 ____ の時代がくるのではないかとされている。

A. 0 円 B. 3% C. 50% D. 2 倍

問 15. 物件情報の確認はネットで十分な時代となってきた。約 ____ の人がネット上でみつけた物件に

そのまま契約して住んでいる。

A. 90% B. 50% C. 75% D. 25%

プロパティマネージャー育成 確認テスト～賃貸経営マイスターより～

以下の内容の正誤を判断してください。

- ☐ 問 16. プロパティ・マネジメントは単なる「賃貸管理」ではなく「経営的」に管理することである。
- ☐ 問 17. 成否を決める企画力。「どう運営するか」より「どうつくるか」の方が重要である。
なぜなら企画を間違えると、リーシングを頑張っても決まらないことが多いからだ。
- ☐ 問 18. コンペア式賃料査定法とは、査定物件と同じエリア内にある類似物件と比較検討して査定額を算出する方法である。
- ☐ 問 19. この外観デザインの違いはいくらに相当するのか、この設備に入居者はいくら払うのか、など
賃料査定で一番肝心なのは「現場の感覚」である。
- ☒ 問 20. 賃料を把握するには、必ず図面を見て確かめること。必ずしも現地に行く必要はない。
賃料を把握するには、必ず現物を見て確かめ、現地の声を聞くことが大事です。
- ☐ 問 21. 礼金・敷金の割引賃料以外の募集条件の適正化も有用である。敷金・礼金を再考して半額やゼロにしたり、
仲介手数料を安くするなどの方法も最近では行われており、効果をあげている。
- ☒ 問 22. 一般的に解約率は、シングルタイプは 15% 程度、ファミリータイプは 20% 程度と推測される。
25%
- ☒ 問 23. リニューアルは費用がかかるので、たとえばキッチンは古いままにして間取りだけ変えるというような、
部分的な対策を行うのが効率的である。
**リニューアルは入居の沸点を超えなければいけません。
一部分に古さが残ると決まりにくいので思い切ってリニューアルすることが大事です。**
- ☐ 問 24. 築古の物件を安く購入しリニューアルを行うことは、新築の完成物件の購入に比べ、リスクは高いものの
高い投資利回りが期待できる。
- ☐ 問 25. 「コンセプト・アパートメント」とは、入居者同士が趣味や価値観などを共有する、
新しい形の集合賃貸住宅のことである。
- ☐ 問 26. エリアの入居者ニーズを調査したところ、27% が 30 m²前後のシングルタイプを探しているのに、
供給量はわずか 3% しかなかった。このような状況を「需給ギャップ」が起きているという。

下記の問いにおいて、最適と思われる対応をお答えください。自由記述式です。

- 問 27. あなたが管理物件を巡回していたところ、入居者が部屋から出てきました。
偶然、「汚部屋」状態の部屋の中が見えてしまいました。
ゴミが散乱し、天井近くまで積み重なっている物。さて、どう対応しますか？

この問題に答えはありません。社内でディスカッションを行い、対応を決めてください。

**例) まず、架空の消防点検を実施し、室内をチェックする機会を作る。その後保証人を巻き込み、期限を切って
荷物・ゴミの撤去を約束させる。その際には他の部屋への影響や原状回復費用負担、契約解除による退去に
ついて明記し説明する。期限までに撤去できなかった場合は契約を解除し退去の手続きを取る。**



OWNER'S AGENT