ケイアイ通信

2017年
2月号

空き家の管理、解体、活用などを支援する自治体が増加。不動産会社も見過ごせない!?

「空き家対策特別措置法」が後押し、国土交通省が予算を積み増す。

自治体が空き家問題への取り組みを積極化している背景には、平成27年2月に施行された「空家等対策の推進に関する特別措置法(空き家対策特別措置法)」がある。同法は、市町村が新たに策定した計画に基づいて空き家対策を推進する場合には、国と県がそれを総合的に支援する事を定めている。これを踏まえ、国土交通省も平成29年度は平成28年度より多い80億円近い予算を空き家対策推進費として要望し、空き家の利活用をバックアップする。また、市町村が専門家などと連携して行う先駆的な取り組みも支援する。しかし、空き家を空き家のまま管理するというビジネスは、ビジネスモデルとして確立するまでには幾多の試行錯誤、スケールメリットの実現を待たなければならないと、多くの参入企業が証言している。

また、一定の規模をもった会社(従業員数300名以上)などが管理ビジネスに参入する場合には、スケールメリットは不可欠だが、個人が起業する場合は必ずしもそうではない。空き家管理サービスの提供を始めた不動産会社の社長はこう語る。「空き家管理ビジネスの魅力は、1人で始められる事、初期費用がかからない事、ネットで集客できて安定収入が得られる事です。」成功のポイントとして、メニュー構成をしっかりさせる事、地方自治体とうまく連携する事などを挙げている。

全国的展開を模索するNPO空家・空地管理センター。

NPO法人空家・空地管理センター(平成25年設立)は、増加し続ける空き家と空き地を一つの巨大な〝有効活用マーケット〟として捉え、全国で説明会を開き現地事業者との連携を模索している。また、独自の「空家空地管理士」という資格も創設し、メディアへの露出も含めた積極的広報活動を展開している。既に全国の市町村80以上のエリアで地元不動産会社の協力を得ている。

全宅連も空き家管理のマニュアルを作成。

全国宅地建物取引業協会連合会(全宅連)も、空き家管理を実践するためのマニュアルを作成している。これは、空き家を取り巻く状況、空き家管理ビジネスを実施する上での注意事項、空き家管理ビジネスモデル、運用管理指針などをまとめたもので、「空き家管理ビジネスサポートツール」と題した資料も作成し、ビジネスモデル毎の具体的な作業マニュアル、空き家管理の業務委託契約書の参考案等の各種書類も用意している。

国土交通省は、全国の自治体が運営する「空き家バンク」の統合・一元化や、固定資産税部局による空き家オーナー情報を不動産業界に提供する事の検討を進めている。空き家管理ビジネスの将来性は、中小不動産業界と自治体との信頼関係、さらに地元住民からの信頼をどう確保していくかにかかっているようだ。

参考／不動産ジャパン2016年12月21日の記事より

ある不動産会社がまとめた空き家ビジネス参入のメリットとデメリット

○メリット
(1)将来の優良顧客になる可能性がある(売買、相続相談などにつながる)。
(2)空き家管理ビジネスの取り組みが行政との対話の糸口になる。
(3)地域貢献性が高いので会社に対する信頼性が高まる。

×デメリット
(1)空き家管理の利益は薄い(先行投資になるので、ビジネスとしてはスケールメリットが必要)。
(2)実家の管理を委託する事にデリケートになる顧客が多い(入ってもらいたくない部屋を指示されるケースなど)。

黒木代表のひとことコラム

前回のコラムで3つのIT革命の概略に触れましたが、或る大学教授は、「これらがもたらしたものは、組織力の定義変化だ」と言っています。要は、平均的な人間100人よりも、知識ネットワークを上手く活用出来る有能な1人の人間の方が勝るという事です。今後更にAIやIoT(第4のIT革命)が進行する事で、人的能力の平均値理論は益々意味をなさなくなり、社内だけでなく企業間でも大きな変化をもたらすでしょう。そして時代を勝ち抜く為には、こうしたデジタルシフトも大切です。しかしそれらに勝るもの、それは「発想」や「創造」などの「考える力」ではないでしょうか。今こそ「信念」を持ったリーダーでありたいと思います。

ケイアイグループ店舗・事業部スタッフ紹介

ケイアイホーム(アパマンショップ)各店とケイアイグループのスタッフをご紹介いたします。

今回は、(株)ケイアイホーム コミュニティ広島支店 管理営業課 日野正人係長編です。

(株)ケイアイホーム コミュニティ広島支店
管理営業課　日野正人係長

市場規模の大きい広島で、近い内には岡山支店と肩を並べたい。

私は3年前に入社し、現在はビルメンテナンス課で主に修繕を担当しています。まだ不慣れな点もありますが、自分自身の力量が試される仕事です。通常修繕依頼は、入居者様からほぼクレームという形で依頼があり、最初に管理会社である私たちが承ります。例えば、水道管が破裂した、漏電した、エレベータが動かない等、不具合や事故が結構な頻度で発生し、連絡が入ります。それを受けてオーナー様とご相談し、修繕が必要であれば業者様を手配し、完全復元まで私たちが責任を持って工事を完遂させます。不具合や事故の原因によっては、その責任をめぐってオーナー様と入居者様との間で意見が対立する場合もしばしば発生します。そんな時は、まさに交渉力や説得力が必要となります。私は以前、不動産会社や金融関係会社に在籍していましたので、色んなタイプのお客様とも数知れず対応してきた経験があり、こういう事案の処理は得意な方だと自負しています。私のやり方がベストとは言い切れませんが、こういう事には双方が納得出来る落とし所を初めから想定しておく事が必要です。また、問題のポイントは事案やお客様によってそれぞれ異なりますので、それを一様にマニュアルに沿って対応しようとすると、かえって火に油を注ぐ結果になりかねないので、気を付けています。でも、主張がはっきりされているオーナー様に一度ご信頼いただけると、そのオーナー様との結び付きも強くなり、末長いお付き合をさせていただく事に繋がります。

現在積極的に取り組んでいる事は、オーナー様への個性的な部屋づくりのご提案です。壁に白いクロスを貼るだけの時代は過ぎました。新しいアイディア等の何かをプラスして、機能的で魅力的なお部屋、他には絶対にないオンリーワンのお部屋等を提案し、質の高いお部屋を造りたいと思っています。そして管理物件の数に関しても、岡山支店に負けない件数にしたいと思っています。岡山の市場よりも大きなこの広島で、それを実現する事が私の近い将来の夢でもあります。

プライベートな事に関しては、特にこれといった趣味もありませんので、休日に家族4人でショッピングを楽しむくらいです。休日をゆっくり一人で過ごす事も出来ませんが、もし一人きりで過ごす事になったら、一日中マンガ喫茶等で過ごしたいと思います。(笑)

(株)ケイアイコミュニティ 広島支店 管理営業課
〒730-0802 広島市中区本川町2-5-16 4F

シリーズ「土地活用と賃貸経営」Vol.10

このコーナーでは、「土地活用と賃貸経営」についてシリーズで解説していきます。第10回目は「土地活用の失敗例」です。

空き地に駐車場を造り、月極契約の募集開始から半年経過後、1台の車も停まっていないケースがあります。更地を駐車場にしている程度なら仕方ないと諦めもするのですが、コンクリートの擁壁を造成し、アスファルトで固める工事をしたとなると、仕方ないでは済まされません。半年経っても駐車台数ゼロというのには、

◎周辺が駐車禁止区域ではない
◎周辺は戸建ての持ち家が中心
◎周囲に電車の駅がない
◎他の駐車場も空いている

等の背景が考えられます。簡単に土地活用が出来ると見込んで投資をした駐車場経営でも、近隣の所有する車台数が増えるか、思い切り賃料を値下げしない限り、確実な需要は見込めません。つまり、この駐車場投資は失敗だという事です。

また、ガソリンスタンドを閉め、2階建てアパート12戸を建てたものの、完成した1年後も半数近くが空室という例もあります。ガソリンスタンドは、大体が幹線道路に面し、要所の交差点近くにあるものですが、便利な半面、車の往来が多く、騒音、排気ガス等で生活環境は良くありません。他にも賃貸住宅があるのであれば、敢えてそこに住む必要はなく、初めから入居募集に苦戦する事が予測されます。土地があるからと安易に土地活用をし、土地活用のポイントとなる「土地診断」「市場調査」が欠けた典型的な失敗例です。

(次号に続く)

役員室だより

グループ会社の社員全員が誇りを持てる会社にします。

(株)ケイアイホールディングス
AM事業部 取締役部長 黒木健次郎

(株)ケイアイホールディングス
AM事業部 取締役部長 黒木健次郎

前年度同様、今年も引き続きサブリース物件中心の事案をメイン業務に、AM事業部としてあらゆる可能性を模索し、様々な事業を展開していきたいと思っています。

お蔭様で、立ち上げて間もないマンスリーマンション事業も大きな手応えを感じています。また、コンテナボックスのレンタル事業も予想外のニーズの多様さに勉強させられる事が多く、ビジネスの面白さに今更ながら感じ入るものがあります。今後は、自動販売機、パーキング、ランドリー等のいわゆるコインビジネスにも挑戦をしていこうと考えています。

これらの事業をいち早く軌道に乗せて事業部として独立させ、将来有望な若い人財に次々と任せていく事、これこそがAM事業部としての発展モデルになると思います。そして、それが社員の遣り甲斐であり、この会社で咲かす事の出来る大きな夢になると信じています。

私の教育方針は、自分で考えて動ける人間を育てる事です。その為には、ビジネス上の価値観を社員と共有し、その延長線上にゴールを設定しています。そこにたどり着く方法は各自で考え、自分の力で歩かなければなりません。社員には、能力を存分に発揮してもらいたいと願います。上司に言われた通りにしか動けない人間が、大きな成功を手にする事はないのです。何年後かの会社の姿に期待は膨らみます。

私は、以前に代表から聞いた言葉を胸に仕事を進めています。「社員が結婚する時、この会社に勤めている事自体をお相手のご両親に喜んでもらえる。そういう会社にしたい。」としみじみ言われていました。私が社員の結婚話を耳にする度に思い出すのは、いつもこの言葉です。

黒木 健次郎プロフィール

- 生年月日／1976年3月29日
- 出身地／宮崎県
- 趣味／ゴルフ
- 好きな食べ物／釜揚げうどん
- 座右の銘／謙虚にして驕らず

賃貸経営者が知っておきたい“あれ屋これ家”税務編㉜

岡山さくら税理士法人
代表税理士　吉田洋介

「平成29年度税制改正〈案〉①」

皆様こんにちは。いま官民一体で「働き方改革」に取り組み始めております。昨年暮に発表された「平成29年度税制改正（案）」の目玉「配偶者控除・配偶者特別控除の見直し」も、ある意味「働き方改革」の一環と言えます。所謂「103万の壁」でパート労働者が時間調整をするため、多くの企業では正社員が時間外労働でその穴埋めをしているからです。今月号からシリーズでお伝えする「平成29年度税制改正〈案〉」。一回目は今回の目玉「配偶者控除・配偶者特別控除の見直し～その1」です。内容が複雑なので今月と来月の2回に分けてご説明します。具体的な中味に入る前に…この改正により共働き世帯の多くが恩恵を受ける一方、そうならないケースもあります。

キーワードは「130万の壁」「企業の配偶者手当」「高所得者の配偶者控除制限」の3つ。①「130万の壁」配偶者の年収が130万を超え「社会保険の扶養」から外れるケース。毎月のパート給与から社会保険料が引かれるため手取りが減ってしまう。（注）昨年から従業員500名以上の企業の106万円を超えるパート労働者は社会保険の対象となっているため別の見方が必要。②「企業の配偶者手当」103万が基準となっていることが多く、企業の基準も引き上げないと世帯主の手取りが減ってしまう。③「高所得者の配偶者控除制限」世帯主の給与年収1220万超で控除が0（廃止）となる。年収1120万超でも一定の制限。

（来月号へ続く）

全国の家賃・間取り動向及びグループ内の問い合わせ動向　「データCLIP」ケイアイお役立ち情報

■全国賃貸物件家賃動向

28年11月末調査

	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
都道府県	（円）	前年同月比	（円）	前年同月比	（円）	前年同月比	（円）	前年同月比	水準
埼玉県	49,233	−2.1%	61,283	−1.9%	73,056	1.0%	58,076	−0.9%	80%
千葉県	50,718	−0.9%	59,767	−0.6%	74,125	1.8%	57,228	−0.9%	79%
東京都	68,782	−4.3%	86,267	−2.8%	95,884	−3.3%	72,752	−4.2%	100%
神奈川県	57,926	0.4%	75,203	0.2%	86,381	−1.3%	66,724	−0.4%	92%
静岡県	45,342	0.2%	53,525	−2.5%	61,868	−2.2%	52,073	0.5%	72%
愛知県	47,386	5.6%	58,828	4.3%	62,975	0.2%	54,513	2.3%	75%
奈良県	44,082	8.6%	50,914	−0.2%	52,444	−20.4%	48,389	−4.6%	67%
京都府	50,931	−0.1%	64,297	−4.0%	76,254	−0.6%	56,006	−2.4%	77%
大阪府	53,130	8.2%	64,694	0.6%	72,963	2.0%	58,791	3.4%	81%
兵庫県	52,810	3.2%	62,290	−6.3%	81,684	7.6%	61,608	−1.6%	85%
鳥取県	40,011	−1.5%	49,673	1.7%	61,193	12.8%	47,434	2.9%	65%
岡山県	43,563	−0.8%	53,650	0.0%	57,593	−5.7%	49,758	−2.7%	68%
島根県	41,479	−3.1%	53,659	2.0%	60,667	0.8%	48,259	−3.2%	67%
広島県	44,638	−0.1%	57,986	2.4%	64,795	1.3%	53,221	0.9%	73%
山口県	37,780	−1.7%	48,398	−0.2%	58,287	1.9%	45,756	−0.6%	63%
徳島県	41,680	2.6%	49,646	−1.3%	48,706	−18.5%	46,512	−1.9%	64%
香川県	39,432	−2.7%	50,342	−1.7%	53,659	−5.6%	46,710	−2.2%	64%
愛媛県	36,885	0.7%	47,593	0.3%	52,928	2.3%	44,060	0.3%	61%
高知県	38,991	−0.1%	52,538	−0.2%	59,614	4.5%	46,215	1.8%	64%
福岡県	45,536	1.6%	60,437	4.1%	66,547	−0.4%	53,259	2.4%	73%
全国	49,471	0.1%	57,630	−0.4%	65,230	−0.4%	54,515	−0.4%	75%

※資料出所：㈱全管協共済会　小額短期保険契約実績より
※総平均賃料は、1部屋から3部屋まですべてのデータより算出したものです。

■お客様から当グループへの物件問い合わせ家賃動向（参考）

28年11月末調査

	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
所在地	（円）	前年同月比	（円）	前年同月比	（円）	前年同月比	（円）	前年同月比	水準
広島市/廿日市	59,692	3.8%	62,985	7.6%	63,124	9.6%	62,759	6.8%	86%
三原市	45,200	−2.6%	57,200	9.0%	55,100	−6.3%	52,500	0.0%	72%
福山市	51,000	27.8%	58,800	3.9%	79,000	31.4%	62,900	20.5%	86%
倉敷市	42,725	−0.3%	53,512	8.5%	56,156	−12.2%	49,102	−8.5%	67%
岡山市	46,112	−5.3%	59,243	1.8%	77,576	8.5%	55,728	−4.3%	77%
加古川市	49,050	11.0%	51,482	−9.1%	69,000	22.2%	54,387	−9.6%	75%

不動産関連のトラブル事例 その26

このコーナーでは毎回、国土交通省「不動産トラブル事例データベース」より様々な事例をピックアップしてご紹介します。

今回は、「瑕疵担保責任と損害賠償請求権の消滅時効」についてです。

◆事案の概要◆

買主Xは、昭和48年2月、土地付建物を売主業者Yから購入したが、平成5年12月頃本件宅地の売却を考え、媒介業者に調査させたところ、平成6年2月ないし3月頃、本件宅地の一部には、昭和47年10月、市から回転広場として道路位置指定がなされていたことが判明した。これにより、本件宅地上の建物を改築等するに当たっては、床面積を大幅に縮小せざるを得ないこととなり、Xは、宅地の購入時、Yからこの事実を知らされていなかったので、隠れたる瑕疵にあたると主張し、平成7年2月、Yに対し、瑕疵担保責任に基づく損害賠償として、約1,250万円の支払を求めて提訴した。これに対してYは、売買契約上の権利義務自体が一般の消滅時効により消滅するのに、瑕疵担保責任がそれ以上に存続すると解するのは誤りである等として、Xの損害賠償請求権は、民法167条1項の10年の消滅時効にかかると主張した。

第一審（浦和地判 平成9年4月25日）は、Xの請求を斥け、控訴審（東京高判 平成9年12月11日）では、時効による権利の消滅は、買主に瑕疵を発見すべき義務を負わせるに等しく、公平ではないとしてXの請求を一部認容した。

◆判決のまとめ◆

本件のように、当初の契約の時点ではわからずに、転売時や建物の建替え時期に瑕疵が顕在化して紛争に発展するケースがある。契約前の重要事項説明等に十分に留意したいところである。

※出典・国土交通省「不動産トラブル事例データベース」