

2021年3月実施
不動産市場アンケートの結果(1)

株式会社タスは、3月18～26日に新型コロナウイルス感染拡大や東京オリンピック等が2021年度の不動産市場に及ぼす影響についてアンケート調査を実施しました。(有効回答数174、回答者の業種は不動産が71%、金融が10%、その他シンクタンク、コンサル等が19%)

繁忙期への影響は

2021年の繁忙期に対するコロナ禍の影響について5段階で訊いたところ、97%が何らかの影響を受けおり、うち56%は大きな影響があつたと回答しています。影響を受けた内容の上位項目は、「需要の減少」(51%)、「価格の下落」(19%)でした。これは、対象地域が全国であるのに対し、第2回の緊急事

会「2020年不動産

の日アンケート結果」によると、2020年に関東で住み替えを実施・検討した方は全体の9.2%で、うち都市部から郊外は20.3%でした。都市部から郊外へ移住した人は全体の0.6%、検討した人は1.2%にとどまっています。学生向け賃貸住宅、企業向の借り上げ住宅については、「減少」(18%)、「やや減少」(46%)と6割超の方が減少していると回答しています。採用サポート「2022年卒大学生のライフスタイル調査」によると、2020年度は理系で週2.9日(前年は4.6日)、文系は週1.2日(同3.8日)しか登校出来ていません。関東では特に登校日数が少なく、理系が週2日、文系が週0.6日で、2週間に1日程度しか登校できなかつた事になり、この状況が学生向け賃貸住宅の需

要感に反映されていると考えられます。各大学は、
参考／(株)タス「賃貸住宅市場レポート」2021年4月28日より

態宣言の対象地域が限られていた事が要因であると考えられます。

需要の変化については

市場関係者が、新型コロナウイルスの感染拡大により不動産市場がどのように変化していると受け止めているのかを、①テレワークを導入する企業が増加した事による地方・郊外移住の需要、②多くの大学がオンライン授業となつた事による学生向け賃貸住宅の需要、③景気が悪化した事による企業の借り上げ住宅の需要、の3点について訊きました。地方・郊外への移住が増加していると回答しています。

学生のライフスタイル調査によると、2020年度は理系で週2.9日(前年は4.6日)、文系は週1.2日(同3.8日)しか登校出来ていません。関東では特に登校日数が少なく、理系が週2日、文系が週0.6日で、2週間に1日程度しか登校できなかつた事になり、この状況が学生向け賃貸住宅の需

要感に反映されていると考えられます。各大学は、
参考／(株)タス「賃貸住宅市場レポート」2021年4月28日より

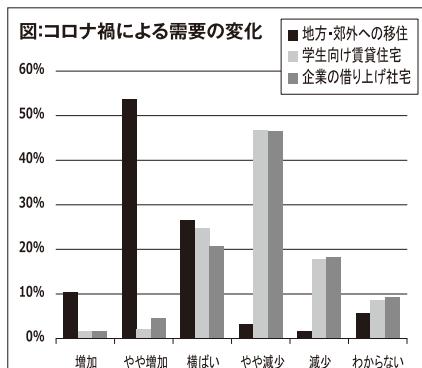
の日アンケート結果」によると、2020年に関東で住み替えを実施・検討した方は全体の9.2%で、うち都市部から郊外は20.3%でした。都市部から郊外へ移住した人は全体の0.6%、検討した人は1.2%にとどまっています。学生向け賃貸住宅、企業向の借り上げ住宅については、「減少」(18%)、「やや減少」(46%)と6割超の方が減少していると回答しています。採用サポート「2022年卒大学生のライフスタイル調査」によると、2020年度は理系で週2.9日(前年は4.6日)、文系は週1.2日(同3.8日)しか登校出来ていません。関東では特に登校日数が少なく、理系が週2日、文系が週0.6日で、2週間に1日程度しか登校できなかつた事になり、この状況が学生向け賃貸住宅の需

要感に反映されていると考えられます。各大学は、
参考／(株)タス「賃貸住宅市場レポート」2021年4月28日より

ケイアイ通信



ケイアイグループ

アンケートにご協力ください。
2021年
6月号

黒木代表のひとことコラム

2021年度は対面授業を増加させると表明していますので、今後学生向けて動は東京23区の一人負けの状態でしたが、北海道や宮城県、大阪府、広島県、福岡県等の大企業の拠点支店が所在する県の人口流入は増加しており、他の地域よりも感染が拡大しています。東京都から、対面で仕事を行いやすい拠点支店に人員を配置する動きが企業にあつた事を示唆しています。これが借り上げ住宅の需要減少の要因と考えられます。

「不動産テック」とは、不動産×テクノロジーの略であり、不動産に関する業界課題や従来の商習慣を変えようとする、売買、賃貸、管理、開発等、非常に幅広いサービスに展開されています。これまでなく、新しいビジネスモデルを構築したり、事業を変革させるためにデジタル化を進めたり、業務の効率化を図る等、新たな付加価値が数多く生まれ出されています。これが借り上げ住宅の需要減少の要因と考えられます。

また、不動産に関わる人々の意識そのものを変革するDXを実現する力量も問われていて、变革する人々の意識は確実に変わっています。

今は、「不動産テック」を基軸に、その周辺のテクノロジーとも関連しながら、不動産の価値やサービスの価値が見直されるチャンスであり、人々の生活や意識もアップデートされる時

づく」まで話を聞き、適切なアドバイスをするようになります。

私は、岡山県内7店舗のアパマンショップを統括しています。ほぼ毎日店舗を訪問し、それぞれの店舗に月4回程行く計算になります。各店舗では、先ず前回訪問の時の課題についての対策が出来ているか、出来ていないのか等、新たな課題とその対策を話し合います。店長もそれなりに個性があり経験値も違うので、当然ながら意見の違いが出ます。そんな場合でも決して押しつけないよう、何をどうしたいのかを自ら

「気づき」と「モチベーション」でさらなる飛躍を目指す。

■課長としての役割は?

今私は、岡山県内7店舗のアパマンショップを統括しています。ほぼ毎日店舗を訪問し、それぞれの店舗に月4回程行く計算になります。各店舗では、先ず前回訪問の時の課題についての対策が出来ているか、出来っていないのか等、新たな課題とその対策を話し合います。店長もそれなりに個性があり経験値も違うので、当然ながら意見の違いが出ます。そんな場合でも決して押しつけないよう、何をどうしたいのかを自ら



(株)ケイアイホーム 賃貸事業部 課長 光森正晴

■目標達成への道とは

当然ながらこの業界にもIT化の波が押し寄せ、お部屋を借りられる便利な時代です。それ故にネット情報の充実と迅速な更新は必須です。例えば、物件写真が無ければすぐにでも写真を撮ってアップする。多忙な時でも何とか時間を作り、迅速にこれを実行する事の大切さを皆には気づいてほしいと思います。売上は一朝一夕に上がる訳ではありません。各店舗では、先ず前回訪問の時の課題についての対策が出来ているか、出来ていないのか等、新たな課題とその対策を話し合います。店長もそれなりに個性があり経験値も違うので、当然ながら意見の違いが出ます。そんな場合でも決して押しつけないよう、何をどうしたいのかを自ら

堀江社長の役員室だより

（株）ケイアイホーム（株）ケイアイコミュニケーションズ代表取締役社長 堀江祐樹

容をしっかりと理解してくれていると思いますが、更なる飛躍の為には、社員一人ひとりの個の力の底上げが必須だと考えています。個のスキルを磨く為に、今何が必要かを敏感に察する「気づき」のアンテナを常に張つてほしいと思います。日々の努力は必ず実を結ぶので、結果が出た際には思い切った昇進や昇給で応えたいと思っています。

◆事案の概要◆

買主（法人）Xは平成4年1月、保証協会の社員である訴外会社Aとの間でマンションの一室を売却させました。Xは同月、保証協会Yに対し、本件契約書には、「Aが契約に違反し、且つ期限を定めた履行の催告に応じない場合には、Xは契約を解除することができます。この場合、AはXに対し手付金を返還するとともに手付金相当額を違約金として支払う」とする特約が付されていました。XはAに対し、相当期間を定めて建物を引渡すよう催告した上、同年2月頃、本件契約を解除する旨の意思表示をした。これによりXはAに対し、本件売買契約の特約に基づき、支払済の手付金100万円と違約金100万円の合計



光森 正晴プロフィール
◆入社年／2010年
◆生年月日／1984年10月31日
◆趣味／ダイエット
◆好物／カロリーが高いもの
◆座右の銘／「感謝」「気づかい」

不動産関連のトラブル事例

その75

国土交通省「不動産トラブル事例データベース」より様々な事例を紹介。

今回は、「消滅時効を理由とした保証協会の認証の拒否」についてです。

◆事案の概要◆

買主（法人）Xは平成4年1月、保証協会の社員である訴外会社Aとの間でマンションの一室を売却させました。Xは同月、保証協会Yに対し、本件契約書には、「Aが契約に違反し、且つ期限を定めた履行の催告に応じない場合には、Xは契約を解除することができます。この場合、AはXに対し手付金を返還するとともに手付金相当額を違約金として支払う」とする特約が付されていました。XはAに対し、相当期間を定めて建物を引渡すよう催告した上、同年2月頃、本件契約を解除する旨の意思表示をした。これによりXはAに対し、本件売買契約の特約に基づき、支払済の手付金100万円と違約金100万円の合計

◆判決の内容◆

保証協会は認証を拒否する事が出来るとして、買主による売買契約上の違約金請求権について弁済業務保証金から弁済を受ける申出に対し、売主による時効援用がなくとも、保証協会による消滅時効の援用により否認できるとされた。

※出典・国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

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 大供店 チーフ 三宅元樹編です。

尊敬する店長のもとで、スタッフ一丸となって目標をクリア。
この一年を振り返ると、私のいる大供店は幸いの事に今のコロナ禍にも負けず順調に業績を上げています。今期もおそらく目標をクリア出来る予定です。大供店は、店長を筆頭に気合と根性の店舗です。スタッフが一丸となつて目標に取り組んでいますので、毎日が刺激的です。周りからマイペースで温厚と言われている私と店長とは正反対ですが、あの強烈なバイタリティとリーダーシップにはすごく憧れています。自分にもあれだけの迫力があつたら、これまでの人生は違つたものになつていたかも知れません。

仕事面での目標は、先ず昇進への道は開けないと思っています。尊敬する店長のように、もう一押しのバイタリティが足りていません。皆を引っ張つて行くだけの実績を上げないと昇進への道は開けないと思っています。尊敬する



(株)ケイアイホーム 大供店
〒700-0912 岡山市北区大供表町6-23スフィア・ハザキ1F

が自分には必要だと感じています。ところで、私の座右の銘は「夢幻泡影」です。人はきわめて儂いという意味で、だからこそ一日一日を大切に過ごしたいと思っています。そして今も昔も私のモットーは、「仕事は、楽しんでする事が大事」です。嫌々仕事していく人は永く続きませんし、何よりも今日お会い出来たお客様とは色んな偶然が重なつた奇跡なのかもしません。そう思うと尚の事、その時間を味気ないものにはしたくないと思います。

休日はもっぱら映画三昧です。そのせいか、ここ数年で体重が10kgも増えました。そろそろ本気のダイエットが必要かと思っています。(笑)

相続MEMO知識

このコーナーは、
相続と認知症対策に関する情報を
シリーズでお伝えしていきます。

Vol.12 「遺言書の必要性」編

今回は、「遺言書の必要性」について考えてみましょう。相続の勉強会に参加頂いた方に遺言書についてお聞きすると、「すでに遺言書は書いている」とお答えになつた方は全体の10～15%で、その内の半が公正証書遺言であり、自筆証書遺言の方は1～2名です。

統計上、令和元年の公正証書遺言作成件数は約11万件で、年間約130万人の方がお亡くなりになつている事を考えると、遺言書を準備されている数は、自筆証書遺言を含めても全体の10%前後に過ぎませんが、遺言書がなぜ必要なのかを皆様はご存じですか？

残念ながら、「なぜ遺言書がないと問題か？」の理由が分からぬ、知らない方が大変多いという事実です。私の見解としては、遺言書について学び、そのリスクを理解した結果として、「我が家に関しては遺言書を残さない」と判断されたのですが、どうしても避け

て頂きたい事としては、皆様が何もしない、何も決めない事です。例え遺言書があつても、家族が揉めてしまつた事例が数多くあります。

- ・相続で家族や親族が採める事を望まない方
- ・自宅を含めて不動産資産をお持ちの方

は、必ず遺言書が必要だとのご認識を持つて頂きたいと思います。

また、遺言書を書いた事で安心してはいけません。目的が、残された家族の為であればあるほど、正しい知識で遺言書を残さなければなりません。せつかくの遺言書に不備があつたり、無効となつてしまつたのでは何の意味もありません。人生の大先輩から頂いた名刺に、「一生勉強」と書かれていました。知識は財産です！相続を学びましょう！



(株)ケイアイアセットメント
代表取締役社長 松下 浩仁

