



2021年3月実施 不動産市場アンケートの結果(3)

株式会社タスは、3月18〜26日に新型コロナウイルス感染症拡大や東京オリピック等が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%) (前号からの続き)

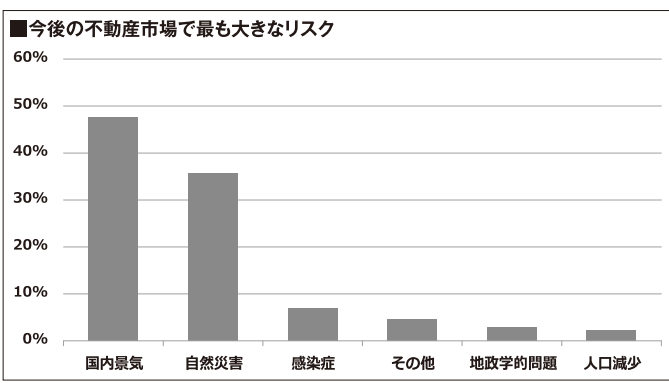
不動産市場にとってのリスクについて

新型コロナウイルスの感染拡大を踏まえて、事業継続計画におけるリスクとして感染症を挙げる企業が増加しました。そこで、不動産市場にとって最もリスクだと考えるものについて訊きました。「感染症」と回答した方は意外に少なく7%にとどまりました。最も多い回答は

「国内景気」(48%)、次いで「自然災害」(36%)であり、この2つで8割超を占めています。これ以外の回答として「地政学的問題」(3%)や「人口減少」(2%)がありました。

賃貸住宅に対する融資態度について

金融庁考査の厳格化やスルガ銀行の不正融資問題等をきっかけにして、2018年から金融機関の賃貸住宅向け融資は硬化しています。このため、賃貸住宅の着工数はコロナ前から減少傾向で推移しています。新型コロナ対策で実施されている財政出動により、賃貸住宅への融資態度に変化があったかを訊きました。「硬化」が11%、「やや硬化」が33%と4割強の方が融資態度は硬化していると回答しま



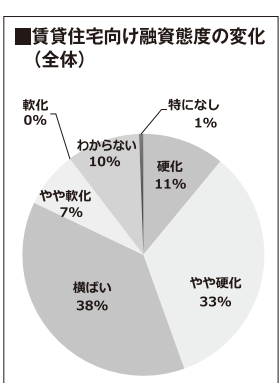
した。また、「横ばい」と回答した方も38%でした。回答者を金融機関の方に絞っても、「硬化」が6%、「やや硬化」が41%、「横ばい」が41%と、ほぼ同じ結果となりました。財政出動下においても、賃貸住宅向け融資態度は引き続き硬化しているようです。続いて、融資態度が軟化するタイミンングについて訊きました。「軟化しない」が24%、



2021年
8月号

「時期不明」が31%と半数以上が、当面は融資態度の軟化はないと考えています。一方で、「21年度上期」が6%、「21年度下期」が6%と、21年度中に軟化すると考えている方が1割強、「コロナ後」に軟化すると回答した方が3割弱でした。回答者を金融機関に限っても傾向はほぼ同じでしたが、軟化のタイミングが「21年度上期」が18%、「時期不明」が24%であり、全体に比較して、融資態度の軟化に前向きである事が判ります。

この新型コロナウイルス禍で、人口移動の変化やテレワーク導入率の向上等、様々な動きがありました。コロナ後の企業方針がどのように変化するかが、今後の不動産市場の変化のカギとなるでしょう。



参考／(株)タス「賃貸住宅市場レポート」2021年4月28日より

黒木代表のひとことコラム

今年も各地で豪雨災害が発生していますが、広島県、岡山県に甚大な被害をもたらした平成30年の西日本豪雨災害から丸3年の月日が経ちました。

令和2年の7月豪雨でも、熊本県や大分県が甚大な被害を受け、ここ数年毎年のように大規模な災害が発生しています。今後、我々自身もいつ何処で被災するかわかりません。いざという時に備えて、国土交通省が提供しているハザードマップ等を確認しておく事も必要です。

或る機関が30から40歳を対象に行ったアンケート調査によると、約5割強の人は「災害への備え」が不十分だと答えています。そして災害対策の多くは、食料品や生活必需品の備蓄で、生活を再建する為の保険加入や貯蓄に関しては全体の約2割程度に留まっています。今後は、生活を再建する為の備えも必要不可欠です。



(株)ケイアイホーム 福山エリア課長 久永晋弥

新たなステージで試される、プレイヤーからの脱皮。

■課長職の難しさは？

私が課長になって丸2年ですが、昨年は大変悩んだ1年でした。それは、やはり人の上に立つ事の難しさです。エリアマネージャーの時は、担当する店舗は2つでしたが、課長ともなると福山全4店舗を管理する責任があります。それまでは自分が現場の先頭に立っていましたので、間近で指示を出す事が出来ました。しかし、課長となり店舗が増えた事で、常にも不可能となり、自身も動けない事で、目が届かないもどかしさに歯がゆい思いもしました。

堀江社長の役員室だより

(株)ケイアイホーム (株)ケイアイ「ミニ」代表取締役社長 堀江 祐樹

■今後どう乗り越える？

店長としつかり意思疎通を図る事が出来れば、店舗の事はある程度任せられます。全ての店長とそう出来れば安心なのですが、どうも私の方針が全ての店長に伝わりきれていないのも事実です。店長の中には、日々のルーティンにおいては何を優先すべきかが未だに理解出来ない者もいます。そんな時はその店長のプライドを傷つけないように粘り強く説得します。自分もそうだったように、頭ごなしに叱咤すると無駄な反発を生みます。ソフィステイケートされた時代の人間関係は特に難しいと感じています。

■今の自分に求められるものとは？

21歳の時に店長を拝命して以来、今までは順調に進んで来られたと思っております。振り返ってみると、これまでは一プレイヤーとしての自信もあり、売上を考える事は私にとって「楽しい悩み」でした。しかし、



久永晋弥プロフィール

- ◆生年月日 / 1992年12月14日
- ◆出身地 / 広島県
- ◆血液型 / A型
- ◆入社年 / 2013年
- ◆趣味 / アメ車
- ◆特技 / 早食い、大食い
- ◆家族 / 妻と3歳の男の子
- ◆座右の銘 / 「ありがとう」「感謝」

不動産関連のトラブル事例 ⑦

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、「冠水しやすい」という土地の性状と隠れた瑕疵」についてです。

◆事案の概要◆

Xは平成10年11月、建売業者YがAから購入した土地(以下「全体土地」)のうち、南西側の角地(以下「本件土地」)及び建物代金3,600万円をYから買い受けたが、売主であるYからも媒介業者からも、本件土地及びその周辺の雨水の貯留や排水状況等について特に説明はなされなかった。Xは、本件土地には大雨の時等容易に冠水し宅地として使用する事ができない隠れた瑕疵があるという事や、売買契約の際、売主であるYが、その説明を怠った事は債務不履行(説明義務違反)に当たると主張して提訴した。一審地方裁判所はXの請求を棄却した為Xが控訴した。

た際、その付近の雨水の貯留状況等についてAから何も説明を受けていなかったものであり、本件土地の周辺が冠水しやすいという事実を知っていたとは認め難い。また、冠水しやすいという場所的環境的要因からくる土地の性状は価格評価の中で織り込まれる可能性のあるもので、「土地の瑕疵」とは認められず、宅建業者を含む販売業者に説明義務がある事を基礎づけるような法令上の根拠や業界の慣行等があるとも認め難いとして、売主業者の瑕疵担保責任は認められず請求は棄却された。しかし、売主業者は売買契約に付随する信義則上の義務として、その取引物件に関する重要な事柄については、事前に調査しそれを購入者に説明する義務を負うとした。

◆判決の内容◆

Yは全体土地を買い受け

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します。



今回は、(株)ケイアイホーム 広島宇品店 副店長 宮崎圭一編です。

「雨垂れ」精神でやり通す。

私は、以前の職場に勤めている時に宅建の資格を取得しました。そして、今から18年前にこの会社に入社しました。その宅建の資格を取得する為に、毎日2時間程丸1年かけて勉強し、念願であった資格の一発合格を果たす事が出来ました。その当時は振り返ると、けっこう粘り強く日々頑張つて勉強したんだなと自分でも感心しています。

元々自分で決めた目標に対しては、地道にコツコツと頑張る事が好きで、好きな言葉も文字通りの「雨垂れ、石を穿つ」です。どちらかというと人前には苦手で、あまり目立ちたくありません。正に「雨垂れ」のような存在でありたいと思っています。そんな私のキャラを面白がってくれるお客様も多く、「変わっているよね」とよく言われます。

副店長という役職ですが、今は店長のいない店舗なので、責任等は店長



(株)ケイアイホーム 広島宇品店
〒734-0004 広島市南区宇品神田1丁目2-3アポイントビル1F

と何も変わりありません。私自身、自分に着いて来いというタイプではないので、お店もあまり強引な営業をかけるような雰囲気にはしたくないです。お客様がゆったりとくつろぎながら、スタッフと談笑出来る、柔軟な店づくりを目指しています。

今までの経験では、結果的に数字も上がってききましたが、ただ単に受け身のビジネスにならないように、ネットを活用した攻めのビジネスも徹底しています。現Webサイトの情報充実は当たり前ですが、最近になってインスタも始めました。これがけっこう好評で、生の反響がたくさん届きますので、ほぼ毎日時間を見つけて更新しています。

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.14 「相続時の不動産評価」編

今回は、「相続時の不動産評価」について考えてみましょう。

「**二物四価**」という言葉があります。不動産には「**実勢価格**」「**公示価格**」「**路線価**」「**固定資産評価**」という4つの価格があります。

例えば、Aさんが不動産売却を検討する場合は、どの価格を参考にしようか？その答えは、「**実勢価格**」です。

ここ数年の不動産価格は上がっていますので、どちらかというと売却が有利な市場という状況が考えられます。気になる方は、弊社及びグループ内の不動産販売会社にご相談下さい。但し、相続の視点からみると、「売らない方がいいです！」という助言になる可能性もあります。

次の質問として、相続が発生した場合は、「**二物四価**」のどの価格を活用して算出するのでしょうか？その答えは、…当社主催の勉強会で学ぶ事が出来ます！(笑)

また、相続での税務申告が必要な場合、税理士に



(株)ケイアイアセットメント 代表取締役社長 松下 浩仁

評価を算出して頂くのですが、それはあくまでも**相続発生後**となる場合が多く、先ずはご自身でざっくりとした相続評価額を算出する事が大切です。「税理士に頼めば全て済む事」という声が聞こえてきそうですが、それでは遅いのです。相続が発生する前段階で、不動産評価を含めた全財産をざっくり把握し、相続税が発生するのか、しないのかを知っておく事がポイントです。

その理由は、相続税が発生する場合としない場合で、**相続対策や準備が変わる**からです。「知っていたら、対策出来たのに」という後悔が、相続現場に多い事をご認識下さい。皆さんの中でご自分の全財産を未だ把握されていない方は、先ず危機感を持つ事からスタートです。相続を学びましょう！

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

3年5月末調査

都道府県	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
	(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	53,223	0.3%	63,466	0.9%	74,044	2.5%	60,496	0.6%	83%
千葉県	53,053	3.5%	60,673	4.7%	70,528	-2.3%	58,420	2.8%	80%
東京都	69,026	-0.2%	83,934	-2.7%	92,083	2.7%	72,625	-0.1%	100%
神奈川県	59,241	2.3%	75,246	0.1%	85,438	0.9%	67,584	1.4%	93%
愛知県	48,463	0.0%	56,117	-1.8%	61,767	-14.0%	53,674	-5.2%	74%
奈良県	46,343	-2.7%	57,461	5.2%	52,667	-11.9%	52,236	-1.5%	72%
京都府	52,773	1.4%	70,514	0.5%	76,312	0.5%	57,117	0.9%	79%
大阪府	56,979	2.5%	66,916	0.0%	72,688	-0.2%	61,052	0.7%	84%
兵庫県	51,830	-3.2%	58,562	-2.4%	69,998	-2.3%	57,386	-2.6%	79%
鳥取県	38,727	-0.4%	46,040	-2.5%	58,713	0.6%	43,593	-1.5%	60%
岡山県	44,135	1.5%	54,229	0.7%	62,624	3.5%	49,070	1.4%	68%
島根県	45,162	1.5%	53,128	-2.8%	58,026	10.2%	50,050	0.6%	69%
広島県	48,833	0.7%	59,353	-0.1%	66,604	2.2%	54,189	0.3%	75%
山口県	39,644	0.5%	49,971	0.6%	59,004	-0.9%	46,926	0.9%	65%
徳島県	40,324	-0.9%	50,742	7.1%	54,887	-12.3%	46,868	-2.1%	65%
香川県	42,085	1.3%	49,924	-1.0%	57,259	7.2%	48,258	1.6%	66%
愛媛県	40,119	3.9%	50,406	2.9%	56,678	6.5%	47,168	3.9%	65%
高知県	42,569	5.1%	53,180	-0.2%	62,062	-0.7%	49,264	2.9%	68%
福岡県	47,799	0.3%	60,511	2.3%	67,941	1.5%	55,201	1.0%	76%
全国	50,885	1.0%	58,063	0.8%	66,663	1.9%	55,279	0.9%	76%

※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)

3年5月末調査

所在地	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
	(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	51,318	3.4%	64,857	0.0%	77,343	4.9%	59,040	-0.1%	81%
三原市	48,912	-0.6%	57,471	6.3%	64,571	12.7%	56,129	5.6%	77%
福山市	43,317	-7.3%	54,983	0.1%	62,427	-2.9%	51,327	-5.3%	71%
倉敷市	47,167	13.1%	53,183	2.8%	63,621	-10.7%	54,303	5.9%	75%
岡山市	44,664	-4.7%	52,296	-3.3%	72,949	4.3%	54,517	-2.0%	75%

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 86

岡山さくら税理士法人
代表税理士 吉田陽介



「DXって何？」

皆様こんにちは。岡山の緊急事態宣言は6月に解除されましたが、その後あつという間に感染力の強いデルタ株が首都圏を中心に急拡大しています。東京オリンピックや夏休みからの移動で首都圏から全国へ広がっていき事が予想され、第5波の到来が現実視されています。

ワクチン接種は、65歳以上の方までは順調に進みましたが、50代以下への接種が遅れており、安心して帰省できない状況には至っておりません。今しばらくは、手洗い、マスク等の対策が必要でしょう。さて、新型コロナウイルスの世界的なパンデミックが始まって約1年半になりましたが、時代は一気に5年は進んだとも言われています。分かりやすい例が、働き方の変化です。オンライン会議や在宅勤務(テレワーク)が一気に浸透

しました。そして、最近よく耳にするのが「DX」という言葉です。DXとは、デジタルトランスフォーメーションの略です。経済産業省の定義は、「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革すると共に、業務そのものや、組織・プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立する事」だそうです。

説明文は少し長めですが、個人の理解は、要するにアナログからデジタルへ、です。少し前までは「営業は足で稼げ」でした。今では、「オンラインで打合せして、契約まで進めば実際に会って」になりつつあります。遠方の顧客も獲得出来ますし、効率的でもあります。