

# 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。

2022年  
7月号

## 2022年2～3月実施 不動産市場アンケートの結果(2)

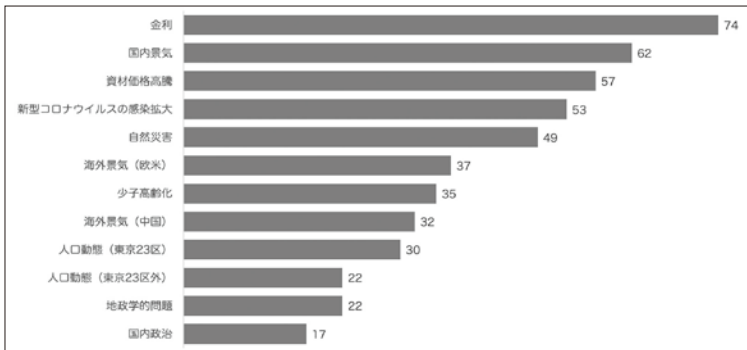
株式会社タスは、2022年2月24～3月9日に実施した不動産市場アンケート調査結果を発表しました。(有効回答数103、回答者の業種は不動産が79%、金融が9%、その他投資ファンド、シンクタンク等が12%)※以下、前号からの続きです。

### 2021年度の繁忙期の状況

売買市場では、中古市場の強さを確認する事ができます。首都圏においては需要も旺盛で、新築・中古市場ともに繁忙期が活況でした。首都圏以外では、価格上昇が要因で新築市場の需要が減少し、中古市場の需要増加となつていると考えられます。両地域に共通してみられるのが供給の少なさです。特に首都圏においては、需要の増加に供給が追いついておらず、結果と

して価格上昇につながっている構図が見えます。好調な売買市場に対して、賃貸市場は2021年度の繁忙期も不調でした。特に首都圏の賃貸住宅市場においては、需要が減少しているのに対して供給はコロナ前の水準を保っています。この為、供給過剰感から賃料が下落しています。特にアパート系については、需要が大きく落ち込んでいます。これは「コロナ禍で大きな影響を受けた飲食業や宿泊業等で勤務する非正規社員が職を失った」「オンライン授業で登校回数の減少し、賃貸住宅を解約して自宅に戻った学生が増加した」等が要因と考えられます。これが、単身者向け賃貸住宅に大きな影響を与えています。首都圏以外の地域についても大都市圏では同様の要因で、単

不動産市場においてリスクとなるもの(複数回答)



身向け賃貸住宅に影響が出たと考えられます。  
**賃貸用不動産に対する「融資態度」の変化**

賃貸用不動産に対する「融資態度」については、融資態度が「軟化」したとの回答はありませんでした。「やや軟化」との回答は14%で、「硬化」「やや硬化」

と回答した方は44%と、融資環境は依然厳しい状況にあります。一方で、金融機関のみでは「やや軟化」が33%、「やや硬化」が22%でした。融資態度の軟化時期については、「今後変化しない」という回答が最も多く、次いで「コロナ収束後」「2022年下期から」と続いています。

### 新型コロナウイルス収束後の市場の変化とリスク

新型コロナウイルス収束後の市場の変化については、「コロナ禍の状態が定常化する(コロナは収束しない)」が最も多く、「コロナ前に戻っていく」「価格上昇が続く」「ドーナツ化現象が進む」「テレワークの恒常化で人口の地方分散が進む」と続きました。不動産市場においてリスクとなるものは、「金利」「国内景気」「資材価格高騰」が上位となりましたが、ロシアによるウクライナ侵攻がアンケート時期と重なった事から、2割の方は「地政学的問題」を挙げています。

参考／(株)タス「賃貸住宅市場レポート」2022年4月28日の記事より

### 黒木代表のひとことコラム

Web3.0とは、「ブロックチェーン」という技術を基に構築される「新しい時代のインターネット環境」を指す言葉です。

その革新性は、データ管理を特定の運営者に委ねず、ユーザー側の共同管理の基で高度なセキュリティが実現出来るという点にあります。

「分散型インターネット」という言葉でも表現され、これまでの「中央集権型インターネット」とは対比関係にあり、機密性の高いデータのやり取りも、クライアントサーバーを要する事なく完結出来ます。

Web3.0の環境下では、特定企業にデータ管理を依存させる事なく、オープン且つ信頼性の高い管理体制が発展していくと予想されているので、「オンライン取引」等がIDやパスワード不要になる事も期待されています。

我々は、この流れとどう向き合っていけば良いのでしょうか。

自分を大きく成長させてくれた会社に感謝しています。



(株)ケイアイホーム 岡山賃貸事業部 課長 根本堅司

■課長昇進の感想は？

この度辞令をいただいたばかりで、今は倉敷インナー南店の店長を兼任しています。ですが、本当にありがたい事だと思っています。色々問題もあつて、中々売上が上がらなかったこの店舗で、赴任した時から悩みながらも何とか収益を上げる事が出来た事が、この度の昇進理由の一つだとも思います。正直、自分がここまでやれるとは思っていませんでした。昇進と同時に白楽町店を含めた倉敷エリアが、岡山エリアから独立する事も大きな喜びです。現在好調な他のエリアを見習って、次の店舗出店も考えて

堀江社長の役員室だより

(株)ケイアイホーム / (株)ケイアイコム / ミニシティ代表取締役社長 堀江 祐樹

います。更には、早い内に管理部門、情報部門の出張所を店舗内に設け、会計部門も独立出来たらいいなと思っています。

■スタッフに対してはどう思っていますか？

入社前の私は、かなり凝り固まった考え方をしている、他人の意見を拒絶する事ばかりを考えていました。そんなある日、妻との会話の中で、このままでは人生が不幸になる事に気づき、自己変革の為に苦手な営業職に就く事を決めてこの会社に入社しました。しかし、入社当初はお客様を怒らせる事も多く、上司の叱責に対しても喧嘩腰で言い合いになる事もありました。昔の事とはいえ、今思うと冷や汗が出ますが、こんな私に付いて来てくれたスタッフには感謝しかありません。私の意見にも聞く耳を持つてくれて、本当にありがたく思っています。

■何が仕事に対する考え方を変えたのですか？

数年前に異動となった店

舗で出会った店長が私を変えました。正に運命の出会いです。こんなに柔軟な発想が出来る人がこの世の中にいるのかと衝撃を受けた事を、今でも鮮明に覚えています。この店長の元で3年間、少しずつ自分の考えが柔軟になつていくのを実感し、気が付くと店長を任されてきました。私の事を見てくれていると上司や会社には感謝しています。

根本堅司プロフィール

- ◆生年月日 / 1983年7月11日
- ◆出身地 / 岡山県
- ◆血液型 / O型
- ◆入社年 / 2014年
- ◆趣味 / ウィキペディア
- ◆資格 / 宅建建物引手 賃貸不動産経営管理士  
ファイナンシャルプランナー級
- ◆家族 / 妻と娘2人
- ◆座右の銘 / 人事を尽くして天命を待つ
- ◆関心事 / 住宅チラシの間取りの分析



不動産関連のトラブル事例 第87号

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、「調停内容と異なる目隠し用のフィルム貼付と慰謝料請求」についてです。

◆事案の概要◆

Yは診療所の新設にあたり、近隣住民Xとその工事を巡ってトラブルが生じていたが、平成12年8月、診療所の窓の「内側に曇りガラスを使用した二重ガラスサッシ」として、目隠しとする」旨の条項(本件条項)等が取り決められた調停が成立した。診療所開業後Xは、設置されたガラスがタペストリーガラスで、透明ではなかった為、本件条項所定の曇りガラスに当たらず、目隠し機能が十分ではないとしてYに抗議した。再度の調停は不調に終わり、Yは平成13年8月、ガラスに目隠し用のフィルムを貼り付け、その不透明度を高めた。しかしXは、曇りガラスに交換するよう要求し、本件による精神的苦痛に対する慰

謝料を求めて提訴した。一審は、本件調停の趣旨、目的からすると、本件ガラスは目隠し用として適切なものではなく、Yには、フィルムを貼付するまでの間は本件条項違反があつたとして、Yに慰謝料等60万円の支払を命じたため、Yが控訴した。

◆判決の内容◆

控訴審では、本件ガラスの不透明性の程度及び本件フィルムの貼付状況、診療所とX宅との位置関係、建物の使用目的に照らして、Yが目隠しを設置する義務があるとは認められない。また、Xに受忍限度を超えるプライバシーの侵害など生活の平穩に対する侵害があつたとは認められず、調停の条項を完全に満たすものではなかった事に対する慰謝料請求が棄却された。

※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します。



## 今回は、(株)ケイアイホーム 岡山管理営業部 主任 柳瀬将人編です。

私がこの会社に入社してから、いつの間にか17年が経とうとしています。入社前には、様々な会社で色んな仕事を点々としていましたが、どの仕事にも違和感を覚えながら過ごしていました。中でもビジネスフオンの営業に関しては、「元々「すぐには必要ない」という商品売らない」という商品売らないから感謝された記憶がありません。その後、不動産関連の仕事であれば人間生活に欠かせない「住」が商品なので間違いのないと思いい、この会社に入社しました。

入社後すぐに配属された店舗で、お客様が「求めて」来店してくれました。そして、お帰りの際には「ありがとう」と言っていたら、これこそが私が求めていた仕事だと思いました。

現在私は賃貸管理営業全体の業務の中で、取り分け入居者募集に比重を置いた活動をしています。オーナー様にとつ

ては勿論の事、会社にとつても空室がどれだけ早く埋まるかが賃貸経営の生命線です。この新型コロナ禍で、オーナー様を訪問する事は自粛せざるを得ませんでした。が、業績的には何とか持ち堪えました。しかし、まだまだ油断は禁物だと思っています。

入社後約9年は仲介の仕事を経験し、その後は管理営業に転属して今に至りますが、空室を埋めた際のオーナー様の喜ぶ顔は、いつ見ても自分事のように感じられ達成感で胸が躍ります。感謝される事は、生きていく上での素晴らしいモチベーションになり、身に染みる幸福感にも繋がる事を実感しながら仕事をしています。

人から感謝される仕事を求めてこの会社に辿り着きました。



(株)ケイアイホーム 岡山管理営業部 〒702-8038 岡山県岡山市南区松浜町15-38

今回は、(株)ケイアイホーム 岡山管理営業部 主任 柳瀬将人編です。

人から感謝される仕事を求めてこの会社に辿り着きました。

# 相続MEMO知識

Vol.24 「不動産オーナーが相続の専門家に出会えない理由」編

相続の不安や疑問・心残りなど、潜在的な問題を顕在化し解決いたします。

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。

今回は、「不動産オーナーが相続の専門家に出会えない理由」についてお話しします。

自宅を含めた不動産所有者の中で、特に賃貸物件を所有し「不動産オーナー」と呼ばれる皆様にも、相続に向き合うタイミングは必ず訪れます。

その時、信頼出来る、忌憚なく意見交換が出来るパートナーが傍にいらっしゃいますか？また、そのパートナーを見つけたら、時間への投資はされていますか？相続はそのほとんどが予期しないタイミングで起こるので、相続が起きて申告までの10ヶ月以内に、信頼出来るパートナーを探す事は至難の業です。

では何故、オーナー様は相続の専門家に出会えないのか。答えは、皆様が**相続を学ぶ意識が高く、周りに税理士等のお知り合いが多くいる事**がその原因の一つです。

お気づきかも知れませんが、今皆様に見えているのは相続全体の一部であり、氷山の一角でしかありません。その氷山の一角

今回は、「不動産オーナーが相続の専門家に出会えない理由」についてお話しします。

自宅を含めた不動産所有者の中で、特に賃貸物件を所有し「不動産オーナー」と呼ばれる皆様にも、相続に向き合うタイミングは必ず訪れます。

その時、信頼出来る、忌憚なく意見交換が出来るパートナーが傍にいらっしゃいますか？また、そのパートナーを見つけたら、時間への投資はされていますか？相続はそのほとんどが予期しないタイミングで起こるので、相続が起きて申告までの10ヶ月以内に、信頼出来るパートナーを探す事は至難の業です。

では何故、オーナー様は相続の専門家に出会えないのか。答えは、皆様が**相続を学ぶ意識が高く、周りに税理士等のお知り合いが多くいる事**がその原因の一つです。

お気づきかも知れませんが、今皆様に見えているのは相続全体の一部であり、氷山の一角でしかありません。その氷山の一角

今回は、「不動産オーナーが相続の専門家に出会えない理由」についてお話しします。

自宅を含めた不動産所有者の中で、特に賃貸物件を所有し「不動産オーナー」と呼ばれる皆様にも、相続に向き合うタイミングは必ず訪れます。

その時、信頼出来る、忌憚なく意見交換が出来るパートナーが傍にいらっしゃいますか？また、そのパートナーを見つけたら、時間への投資はされていますか？相続はそのほとんどが予期しないタイミングで起こるので、相続が起きて申告までの10ヶ月以内に、信頼出来るパートナーを探す事は至難の業です。

では何故、オーナー様は相続の専門家に出会えないのか。答えは、皆様が**相続を学ぶ意識が高く、周りに税理士等のお知り合いが多くいる事**がその原因の一つです。

お気づきかも知れませんが、今皆様に見えているのは相続全体の一部であり、氷山の一角でしかありません。その氷山の一角



「家族の幸せから考える相続」をプロデュースします。 松下浩仁

の知識で、全体を理解したと誤認してしまい、それ以外の情報を得る事を止めたり、違う人の意見を聞かなくなっている事もその原因です。

医療において今では当たり前となつてきているセカンドピニオンは、相続の現場でも必須です。一見無駄だと感じるセカンドピニオンが最高の出会いになる事もあります。

「何故、相続の解決が税理士ではダメなのか」と感じて居る方は是非、過去の記事をご確認下さい！税理士≠相続の専門家ではありません。

- ・誰に何を分けるか
- ・その分け方をした時に、採る事はないか
- ・その際の税金はどうなるか等々

相続対策は、複数の組み合わせの中から検証しなければなりません。多くの選択肢から判断したいという方は是非一度相談下さい！

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

4年4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	52,949	0.3%	62,596	-1.7%	73,727	-0.5%	59,750	-1.2%	83%
千葉県	54,407	2.8%	59,043	-1.5%	73,399	-0.3%	58,443	-0.1%	81%
東京都	68,754	-1.0%	85,044	-2.5%	89,862	-1.3%	72,238	-1.5%	100%
神奈川県	58,666	1.7%	75,754	1.0%	87,942	2.4%	66,757	1.2%	92%
愛知県	51,960	7.9%	57,649	1.1%	61,985	-6.1%	55,112	0.3%	76%
奈良県	43,569	6.8%	55,352	-2.1%	65,833	6.3%	51,575	1.6%	71%
京都府	53,597	1.7%	71,699	2.2%	78,615	0.6%	57,980	1.9%	80%
大阪府	56,515	-0.2%	67,942	1.0%	84,677	2.4%	60,687	0.2%	84%
兵庫県	52,325	1.6%	57,692	0.9%	65,320	-8.1%	56,264	-0.9%	78%
鳥取県	38,957	2.0%	46,596	0.7%	58,169	0.9%	43,563	1.2%	60%
岡山県	45,801	3.2%	55,323	2.1%	62,829	-1.1%	50,485	3.0%	70%
島根県	45,703	3.3%	54,917	-0.2%	58,754	6.5%	50,964	2.4%	71%
広島県	47,942	-1.9%	59,861	2.1%	66,205	-1.7%	53,479	-1.1%	74%
山口県	39,571	0.1%	50,418	-0.3%	60,030	-2.2%	46,896	-1.0%	65%
徳島県	42,781	2.7%	50,345	3.5%	56,860	-12.8%	48,665	-2.2%	67%
香川県	43,188	4.2%	50,780	2.2%	55,921	-3.2%	48,144	2.2%	67%
愛媛県	40,614	0.2%	48,984	-1.8%	54,109	-0.5%	46,109	-0.9%	64%
高知県	42,672	1.8%	53,882	1.7%	63,297	3.1%	49,156	2.8%	68%
福岡県	47,357	-0.8%	61,076	0.6%	70,786	0.2%	55,053	-0.1%	76%
全国	50,547	0.6%	58,054	-0.1%	66,293	-0.2%	54,767	0.0%	76%

※資料出所: 株式会社 協賛 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)

4年3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	51,241	3.9%	65,390	-2.9%	80,902	1.6%	61,013	4.4%	84%
三原市	47,071	1.8%	55,111	6.5%	54,650	-19.7%	51,233	-1.2%	71%
福山市	44,047	-1.5%	53,056	-2.2%	61,909	5.3%	51,162	-2.6%	71%
倉敷市	44,708	1.5%	52,135	-0.4%	63,381	4.3%	54,593	4.1%	76%
岡山市	46,628	2.1%	56,704	3.7%	67,800	11.6%	54,589	-0.7%	76%

# 賃貸経営者が知っておきたい 「あれ屋これ家」 税務編 97

岡山さくら税理士法人  
代表税理士 吉田陽介



## 「社会保険制度の改正(その2)」

皆様こんにちは。コロナの方は徐々に終息しつつありますが、今度のはウクライナ戦争や円安の影響による「値上げ」が私たちを襲ってきています。ガソリン代は政策的に上昇が抑えられていますが、「値上げ」が一番顕著なのが電気代です。家庭用はもちろん、主に製造業を中心に企業用が高騰しています。これから電力需要がさらに高まるシーズンですので、家計と企業経営の両方へのダメージを非常に懸念しております。

さて、前月からシリーズでお伝えしている「社会保険制度の改正」。税理士の専門外ですが、皆様にとって興味のあるテーマですので取り上げております。今年度の「社会保険制度の改正」の柱は(1)年金受給の改正、(2)社会保険の適用拡大の2つです。

前月(1)年金受給の改正の①在職老齢年金制度の見直しについてでしたが、今月は(1)年金受給の改正の②在職厚生年金の定時改定の導入についてご説明します。

65歳以降も厚生年金保険料を支払いながら働き続ける人が増えていきます。このうち65歳から年金の支給を受けながら働いている人については、厚生年金保険料を支払っているのだから受取る年金も増えるのが当然ですが、改正前は、退職時あるいは70歳まで反映されませんでした。改正後は、毎年9月1日を基準日として、前年9月から当年8月までの1年分を計算して、当年10月分の年金から反映されることになりました。10月分が実際に支給される12月から年金額が増えることとなります。