

※このメールは、全宅管理のメルマガ登録をしていただいた会員限定で配信しています。

---

目 次

---

[1] 業界動向・行政動向

- ・ 内閣府 平成 29 年 4 ～ 6 月期四半期別・実質 GDP を発表
- ・ 国土交通省 『不動産事業者のための国際対応実務マニュアル』公表
- ・ 不動産経済研究所 「2017 年上期の首都圏投資用マンション市場動向」

[2] 新連載コラム タイトル：賃貸管理会社から、家族の財産管理会社へ

- ・ 第 1 回「大相続市場を目前にした賃貸管理業界の課題」

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 谷原弘堂

[3] 協会からのお知らせ

- ・ 送金代行サービス「Bankur」を提供開始
- ・ オンライン内見 LIVE／VIDEO サービスを提供開始
- ・ 弁護士による電話法律相談の実施について（会員限定 無料）
- ・ 全宅管理業務支援システムに係るサポート体制の拡充について
- ・ 賃貸不動産経営管理士協議会  
平成 29 年度賃貸不動産経営管理士試験の実施要領について

☆☆° ° ° ☆☆☆° ° ° ☆☆☆° ° ° ☆☆☆° ° ° ☆☆☆° ° ° ☆☆☆° ° ° ☆☆☆° ° ° ☆☆☆° °

[1] 業界動向・行政動向

---

- 内閣府 平成 29 年 4 ～ 6 月期四半期別・実質 GDP を発表
- 

内閣府はこのほど平成 29 年 4 ～ 6 月期四半期別の実質 GDP（国内総生産）の 1 次速報値を

発表した。それによると、成長率が前期比 1.0%増、年率換算で 4.0%増の高い成長を見せた。名目 GDP の成長率は 1.1%、年率 4.6%となった。

個人消費や設備投資の内需が成長をけん引したもので、市場予想を大きく上回る高成長となった。内需の回復とともに、企業収益や労働環境などの経済成長の好循環が寄与していると多くのシンクタンクが指摘している。

また、帝国データバンクが公表した 7 月調査の「TDB 景気動向調査(全国)」(有効回答 1 万 93 社) 結果によると、7 月の景気 DI は前月比 0.8 ポイント増の 47.6 となり、2 ヶ月連続で改善している。

国内景気は、旺盛な建設投資や猛暑が寄与するかたちで大企業や建設業が 50 を上回るなど回復が続いた。今後の国内景気は、好調な輸出の継続に加え、建設関連及び設備投資もけん引役となり、回復傾向が続く見込み、としている。

なお、不動産の景況感の「先行き」については、「公共・民間ともに観光客相手の施設や計画案件が多い」(不動産代理業・仲介)や「建築費の高騰や供給過多」(建物売買)と捉えている。

---

## ○ 国土交通省 『不動産事業者のための国際対応実務マニュアル』公表

---

国土交通省はこのほど、不動産事業者が外国人との取引に際して、トラブル防止等の観点から留意すべき点をまとめた『不動産事業者のための国際対応実務マニュアル』を公表した。賃貸住宅に関しても外国人との取引に気を付けるべき点などを解説。

すでに同省では、外国人の民間賃貸住宅への円滑な入居を目的として、『外国人の民間賃貸住宅入居円滑化ガイドライン』を作成しているが、この「マニュアル」は、宅地・建物に関連する取引に関して、とくに外国人との取引対応の経験が少ない不動産事業者が、取引対応時において参照することができる基礎的な資料としてまとめられている。外国人との取引対応の経験が少ない事業者に参考になる。

不動産取引のうち、宅地・建物の売買取引、外国人所有不動産の管理、外国人による入居のそれぞれについて、留意点や参照できる資料等も紹介。

住宅の賃貸借については、賃貸契約に至る各プロセスでの留意点を整理し、入居及び入居後の生活に関しても、賃貸住宅居住に当たっての有用なツールなど事業者にとって役立つ資料を紹介しているほか、外国人との取引に当たって参考となるデータを改めてまとめており、不動産用語・表現の参考英訳集も掲載。

国土交通省のホームページからダウンロードできる。

国土交通省 不動産市場の国際化

( [http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/totikensangyo\\_const\\_tk1\\_000057.html](http://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/totikensangyo_const_tk1_000057.html) )

## ○ 不動産経済研究所 「2017 年上期の首都圏投資用マンション市場動向」

不動産経済研究所がこのほど発表した「2017 年上期の首都圏投資用マンション市場動向」によると、2017 年上期（1～6 月）に供給された投資用マンションは 60 物件 3,222 戸。前年同期の 83 物件 4,121 戸に比べて、物件数は 27.7%の減少で、戸数も 21.8%減少している。

平均価格は2,826万円（前年同期2,754万円）、平方メートル単価111.9万円（同111.3万円）となっており、戸当たり価格は2.6%の上昇、平方メートル単価も0.5%上昇している。

今後の首都圏の投資用マンション市場では、地価の上昇によって都心中心の展開は難しくなったものの、当面の供給はエリアを拡大して安定的に推移する見込み。

しかし、地価が高騰して低価格帯の住戸の供給がさらに減少することになれば、購入層の一部が首都圏の新築市場から中古や首都圏以外のエリアの市場に流れるなどして需要が落ち込み、供給が減少する可能性もある。

[2] 新連載コラム タイトル：賃貸管理会社から、家族の財産管理会社へ

## ○ 第1回「大相続市場を目前にした賃貸管理業界の課題」

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 谷原弘堂

日本では、常に新しい投資をし続け資産を形成する構造のフロー型経済から、蓄えた資産をベースに豊かさを享受するストック型経済への移行が図られており、住宅不動産業界においても、不動産資産の管理・運用に関する専門家がこれまで以上に必要とされています。

賃貸管理会社にも今、変化が求められています。従来のように、管理戸数の拡大と得られる付加収入の拡大を図っても、少子化や高齢化の進行によって借り手は減少し、家賃も下落

しています。管理戸数が増えればそれに比例するように手間も増えますが、入る手数料は思うように上がりません。大規模に展開する会社とのパイの取り合いは激しくなり、疲弊していくことでしょう。

さらに、ここに来て増えているのが、相続にともなう混乱です。

これはお聞きした事例です。K様は地方の会社の賃貸管理部門の責任者でした。近年、地域の人口は減少し続け、管理する物件も家賃を下げたところで借り手がつきません。オーナーへの提案も受け入れてもらえず、このまま今までのように賃貸管理業を続けていても厳しいのではないかと考えていたと言います。

そのような時に事件が起きました。ある朝出社すると、「自社の管理物件がA社から売りに出ている」、そう営業担当から教えられました。その物件は自社で長年管理していたもので、元々ご主人が所有していて、最近ご主人が亡くなったのを機に娘さんが相続していました。K様は寝耳に水。しかもA社は地域のライバル会社です。K様は慌ててオーナー様のお宅に連絡をしました。

娘さんとはほとんど面識がなかったのですが、アパート経営については全く無知で無関心だったよう。税理士に相談をし、勧められるままに売却を決めたということでした。K様にとっては、物件の管理手数料収入を失ったばかりか、不動産の売買案件までライバル社に取られることとなり、大きな痛手となりました。

実は、このような話は増えています。それは、高齢化が進んでおり、資産を持った世代が亡くなると、必ず相続の問題が発生するためです。管理戸数の拡大を図りながら、従来のように物件ばかりに目を向けて真面目に賃貸管理をしても、相続が発生したときにしっかりと対応をできなければ、蓄積してきた自社の経営基盤は一気に崩れかねません。

では、どうすればいいのか。

必要なのは、物件管理から家族の財産管理に視点を変えることだと考えます。

オーナーの所有する財産全体についてアドバイスする立場となってオーナー自身との信頼関係を築き、何かあったときには必ず自社に相談をしてくれるという関係を築けていればいいのです。そうすれば知らないうちに管理物件が自社から離れていくことはないでしょう。

また高齢化、少子化が進み、家賃相場が下落したとしても、「空室の対策をしたい」、「他の遊休地にアパートの建築の提案を受けているのだけど、どうだろうか」、「売却して資産の組み換えをしたい」といった相談が、営業をしなくともオーナーの方から来るようになるはずです。

このような業態の転換の必要性は長く語られていましたが、多くの、特に地方の中小の会社では旧態依然とした事業から脱却できていないのが現状です。それは恐らく、具体的な成功のイメージが持てないこと、オーナーの懐に入り込み信頼を得るためのノウハウがないこと、教育を受ける機会がないことなどがハードルとなっていると考えます。

しかし、業界の先行きに対して健全な危機感を持ち、試行錯誤の末にハードルを越えてきた会社は、賃貸管理業という枠に捉われないビジネスで成功体験を積み始めています。

人口の減少、少子高齢化、そして相続の問題は、寧ろこれからさらに加速していきます。

本会では、賃貸不動産管理に係る会員への業務支援を図る観点から、今般株式会社 Tryell

(所在地：東京都渋谷区 代表取締役：野田伸一郎)との間で業務提携することについて合意をし、同社が提供するサービス「オンライン内見 LIVE／VIDEO」について提供開始いたしますのでご案内申し上げます。

株式会社 Tryell が提供する「オンライン内見」は、宅建業者向けにインターネットを利用したオンライン内見サービスです。

LIVE 機能とは、ライブチャットの仕組みを応用した技術により、実際に物件を訪問することなくインターネットを通じて遠隔から内見を可能にするサービスであり、これにより例えば仲介業務において遠隔地の顧客に対し、直接現地に行かなくとも室内の様子を案内することが可能となり、また管理業務においても物件の現地確認や補修指示等の状況報告をオーナーに対しリアルタイムですることが可能となります。

また、VIDEO 機能は、物件情報に係る動画をクラウド上のサーバーに保管できるサービスであり、撮影された物件動画等を簡単に保存等ができるサービスです。

本会会員であれば、会員特別価格にて利用することができますのであわせてご案内申し上げます。

詳細につきましては、別添チラシ②をご参照ください。

---

○ 弁護士による電話法律相談の実施について（会員限定 無料）

---

本会では会員限定のサービスとして、賃貸不動産管理に係る電話による無料法律相談を実施しております。

※事前予約制、毎週月曜日（休日の場合は翌営業日）13時～16時開催。

1回の相談につき15分程度。

直近の日程をご案内いたします。

【9月】 4日（月）、11日（月）、19日（火）、25日（月）

【10月】 2日（月）、10日（火）、16日（月）、23日（月）、30日（月）

ご予約方法は、本会ホームページ「法律相談のご案内」より予約表を印刷していただき、必要事項をご記入の上、FAXにてご予約ください。

なお、今までに寄せられた質問を本会 HP 内の「電話法律相談よくあるご質問」としてまとめております。是非ご参照ください。

電話法律相談よくあるご質問

（ <http://www.chinkan.jp/member-page/faq/> ）

---

○ 全宅管理業務支援システムに係るサポート体制の拡充について

---

昨年6月より提供を開始した全宅管理業務支援システムについて、より便利にお使いいただけるよう、今般以下のとおりサポート体制の拡充を図ることとなりましたのでご案内申し上げます。

①システムの問い合わせに係る電話サポートの拡充

<概 要>

9月1日（金）より

毎週：月、火、木、金

時間：10：30～11：30、13：30～14：30（午前・午後1時間ずつ 計2時間）

サポートセンター電話番号：03-4530-3719（従前と変更なし）

<対 象>

全宅管理業務支援システムをご利用いただいている会員様

②利用料の入金方法について

<概 要>

9月1日（金）より

現行のクレジットカード決済を中止。振込払いのみとする。

<ご利用方法>

利用申込書を本会宛に FAX → 本会から振込依頼書を FAX にて送付 →

利用料の支払い → システム会社から ID・パスワードの送付 → 利用開始

今後もより一層のサービス向上に努めてまいります。

どうぞよろしくお願い申し上げます。

全宅管理業務支援システム

（<http://www.chinkan.jp/member-page/zenkansys/>）

---

○ 賃貸不動産経営管理士協議会 平成29年度賃貸不動産経営管理士試験の実施要領について

---

賃貸不動産経営管理士協議会では、平成29年度の賃貸不動産経営管理士試験の実施要領を公開しております。

受験願書の請求は9月25日（月）迄、受験申し込みは9月29日（金）迄となります。本年の受験をご希望される方はお忘れのないようご注意ください。

詳細につきましては、下記 URL よりご確認ください。

( <http://chintaikanrishi.jp/exam/summary/> )

賃貸住宅は、人々にとって重要な住居形態であり、その建物を適正に維持・管理することは人々の安心できる生活環境に直結します。そのため、継続的かつ安定的で良質な管理サービスに対する社会的な期待や要望は多く、賃貸不動産の管理業務にかかわる幅広い知識を有する賃貸不動産経営管理士の活躍が期待されています。

[illegible]

( <http://www.chinkan.jp/member-page/report/> )

\*...\*