

## 目次

国土交通省はこのほど、全国の空き家・空き地情報を一元的に提供する「全国版空き家・空き地バンク」の試行運用を開始した。

平成 29 年に国土交通省が実施した地方自治体の空き家対策等に関する調査では、全自治体の約 4 割の 763 自治体が既に空き家バンクを設置しており、約 2 割の 276 自治体が空き家バンクを準備中または今後設置予定。

このように、地方自治体における空き家バンクの取組みは進んできたが、現状では自治体ごとに各々設置され、開示情報の項目が異なり解りづらいなど、課題も指摘されている。

このため同省では今年度より、開示情報の標準化を図りつつ、各自治体の空き家等の情報を集約して、全国どこからでも簡単にアクセス・検索できるようにする、「全国版空き家・空き地バンク」の構築に取り組んできたが、このほど、その試行運用を開始したもの。

公募によって選定した（株）LIFULL、アットホーム（株）の 2 社により、「全国版空き家・空き地バンク」の試行運用を開始。今年度は国のモデル事業として実施され、試行運用の状況等を踏まえ必要な改善を図った上で本格運用となる。現時点で約 200 自治体に参加し、準備ができた自治体から順次、掲載される。

株式会社 LIFULL

（ <https://www.homes.co.jp/akiyabank/> ）

アットホーム株式会社

（ <https://www.akiya-athome.jp/> ）

---

## ○ 国土交通省 9 月の貸家の新設着工、4 ヶ月連続の減少

---

国土交通省が 10 月末に発表した 9 月の新設住宅着工戸数によると、持家、貸家、分譲住宅が減少したため、新設住宅着工の総戸数は、前年同月比 2.9%減の 8 万 3,1282 戸。3 ヶ月連続の減少となった。

持家は前年同月比 2.7%減の 2 万 4,883 戸で、4 ヶ月連続の減少。分譲住宅は前年同月比 5.3%増の 2 万 202 戸で、4 ヶ月ぶりの減少。

貸家の新設着工は、前年同月比 2.3%減の 3 万 7,521 戸で、4 ヶ月連続の減少。公的資金による貸家は増加したが、民間資金による貸家が減少したため、貸家全体で減少となった。貸家の今年 1 月～9 月の合計は、前年比 1.6%増の 31 万 434 戸。

同省では 9 月の住宅着工の動向について、前年同月比で 3 ヶ月連続の減少となったことから、今後の動向をしっかりと注視していく必要があるとみている。

---

○ 不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）  
「不動産情報サイト利用者意識アンケート」結果を発表

---

不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）はこのほど、同協議会ホームページ及び会員不動産情報サイト上で、一般消費者向けに実施した「不動産情報サイト利用者意識アンケート」の調査結果を次の通り発表した。

調査は不動産情報サイトの利用実態とその推移を調査するために、年1回実施しているもので、今回は15回目。物件契約に至ったユーザーの行動、特徴を中心にまとめている。

問い合わせた不動産会社数は前年比0.5社減少の平均2.8社。「3社までの合計」は74.2%と同10ポイント近く低下しており、問い合わせた物件数は前年比1.3物件減少の平均4.9物件。賃貸より売買、男性より女性の減少幅が大きい。

訪問した不動産会社数は「1社」が4割を超え最も多く平均は2.1社で、売買・賃貸別、男女別では、売買が2.4社で最多。物件検索後、問い合わせや訪問をする不動産会社を選ぶ時のポイントは、売買・賃貸ともに「写真の点数が多い」がダントツとなっている。

問い合わせ～契約までの期間は、売買が「1ヵ月～3ヵ月未満」、賃貸は「1週間～1ヵ月未満」の回答が最も多く、売買は長期化、賃貸はやや短期化した。

不動産情報サイトで物件を探す際に必要な情報のトップ10には様々な「写真」がランクイン。ユーザーのニーズが明らかに。売買物件において物件を「契約しなかった人」は、「写真」より「文字情報」を重視する傾向で、一方、ユーザーに選ばれるのは、サイトに様々な写真を掲載している物件。

不動産会社に求めるもののトップ2は、売買・賃貸ともに「正確な物件情報の提供」「物件に対する詳細な説明」。“対応”の良し悪しも成約に影響。

「契約しなかった人」の上位の回答は、「契約した人」と同じ。ただ売買では物件情報にこだわりがあり、「契約した人」に比べ“親切・丁寧”より“迅速さ”を重視する傾向に。“満足”の最多回答は「対応が親切」、「不満」は「物件に関する情報不足」。物件を「契約した人」は、不動産会社の接客に対する満足度が高い。

なお、希望する設備のトップは、売戸建てが「駐車場」、売マンションが「オートロック」、賃貸は「バス・トイレ別」。「TVモニタ付インターフォン」へのニーズも。

## [2] 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6回 業態転換を図る会社が集まる「不動産相続の相談窓口」ネットワーク

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 谷原弘堂

---

これまで5回にわたって、賃貸管理会社が家族の財産管理会社になるため、相続相談がポイントとなり、相続市場は大きく広がっていることをお伝えしてきました。

ところで、なぜ私たちがそのような発信をしているかをお伝えしたいと思います。

私たちハイアス・アンド・カンパニーは、「住宅不動産の取得が個人の資産形成に直結する社会を実現する」ことをテーマに掲げる会社です。

個人の取得する住宅不動産が、将来にわたって利益やメリットを生み出す「資産」たるには、住宅不動産の価値が保たれることが大前提になります。消費者が資産価値の高い家を計画的に取得でき、修繕を重ねて価値を維持することができ、適正な評価のもとに売却ができる。そのような環境をつくる必要があります。

ただし、住宅を提供したり、リフォームしたり、売買を仲介したりしているのは、実際には地域の住宅会社・不動産会社です。住宅会社・不動産会社が、性能の低い家を建てたり、悪質なリフォームをしたり、スピード勝負で十分な情報を開示しないまま不動産を売買したりしているとそのような環境はつukれないわけです。

だから私たちは、地域の住宅会社・不動産会社が、お客様の安心・納得のサービスを誠実に提供し、お客様から選ばれる会社となるように経営支援を行い、あわせて消費者への啓発活動も行っています。

そしていま、私たちがもっとも重要なテーマととらえているのが、このコラムで書き続けてきた「相続」のテーマなのです。

消費者が相続で失敗するとどうなるか。地方に残った家が空き家状態で放置される。相続税が払えず、アパートを急いで手放さなければならなくなる。不動産を複数人で共有することになって、売ることも活用することもできなくなる。そうすると不動産の資産価値は大きく下落します。

しかし、大相続時代を控えていながら、多くの消費者はまだ、相続には生前の準備が必要であることを知らないのです。地域の住宅会社・不動産会社は、地域の不動産の価値の下落を防ぐためにも、相続について相談に応じ、家族の財産を整理して生前の準備と適切な相続計画をサポートすべきだと考えています。そうすると、相続から新たに始まる「人」を通じた住宅不動産の資産循環の全てに関わることができるようになります。

そのような理由から、私たちは、相続の分野に乗り出す地域の住宅・不動産会社の支援を長く続けており、2016年の10月には「不動産相続の相談窓口」という新たなブランドネットワークを立ち上げ、全国で参画企業の募集を始めました。

「不動産相続の相談窓口」では、地域の住宅・不動産会社が相続を切り口として家族の財産を管理する会社となるために必要なものを全て揃えています。

まずは、看板です。全国のネットワークで同じ看板を掲げて活動することでお客様からの信頼度は高まります。またネットワークが広がるほど、各地での広報活動が相乗効果を生み、認知度は高まっていきます。もちろん、私たちも「不動産相続の相談窓口」のブランディングと消費者への啓発活動を行います。

次に、お客様に相続計画の進め方を伝える「相続勉強会」のコンテンツ。私たちは、不動産会社が相続相談に応じるというイメージがない現状を変えるためにも、参画企業に相続勉強会の開催を勧めています、そのコンテンツを提供し研修も実施します。

そして、相続相談に乗るノウハウです。オンラインのシミュレーションツールを提供し、相談者に対して様々なシチュエーションを見せながらコミュニケーションをとる方法を教えているほか、家族の財産状況を分析したうえで計画の提案ができるよう、研修も行っています。

さらに、参画する他の企業との事例共有、情報交換の機会もあります。相続のテーマにおいては、家族ごとの事情がありますし、資産の状況もまちまちなので、望ましい相続計画のかたちは本当に様々です。どれだけ多くの引き出しを持っておけるかは経験がものをいう部分でもあります。「不動産相続の相談窓口」では、定期的な事例共有の研修や情報交換の場を設け、経験値を積んでもらっています。

「不動産相続の相談窓口」のネットワークは、立ち上げ以降2017年10月末時点で全国150エリアにまで急拡大しています。実はこのスピードは、3年で100エリア程度と考えていた私たちの当初の見込みを大きく上回っています。私たちの思っていた以上に相続市場に対する期待感を抱いている会社、現状に危機感を覚えている会社が多かったためだと思います。

そして、先に相続分野に乗り出した参画企業は、既に地域で相続勉強会の開催をはじめ、研修で学んだことを活かしながら相続相談に乗り始めています。これからますます多くの会社の皆様が、この考えに賛同をしてくださると幸いです。

賃貸管理会社から、家族の財産管理会社へ。多くの会社が相続相談に乗り、地域の家族の財産管理ができるようになることが、「住宅不動産の取得が個人の資産形成に直結する社会を実現する」ことにつながっていくと思います。

#### 【谷原弘堂（たにはらこうどう）プロフィール】

ハイアス・アンド・カンパニー（株）執行役員、エグゼクティブコンサルタント。

現在、同社で「不動産相続の相談窓口」プロジェクトの責任者を務める。不動産会社を中

心に 100 社超のクライアントを担当し、金融資産としての不動産の「維持・運用・承継」を考えられるアドバイザーの育成を目指している。

☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° °

### [3] 協会からのお知らせ

---

#### ○ 月刊オーナー通信のご案内

---

アップライト企画が提供する「月刊オーナー通信」制作代行サービスのご案内です。

管理物件を増やすための有効なツールで、物件オーナーとのコミュニケーション作りに役立ちます。また、オーナーとの関係強化により、さまざまな案件の受注にもつながる可能性もございます。

自社で制作するような手間がかからず、会員限定の安価な価格での提供も実現しておりますので、この機会に是非ご利用をご検討下さい。

詳細につきましては、別添チラシ①をご参照ください。

---

#### ○ アパート・マンション用宅配ボックスのご案内

---

株式会社プロボックスが提供するアパート・マンション用宅配ボックスのご案内です。

今や賃貸住宅の必需品となった宅配ボックス。民間会社が調査した賃貸物件の設備に係るランキングにおいて宅配ボックスは上位であり、昨今の運送会社に関わる報道もあり、更に需要が高まってきております。

本会が紹介する宅配ボックスは、独立型のタイプで電気工事が不要、防雨型のタイプもご用意しておりますので、屋内外問わず物件の状況に応じて設置することができます。会員限定の安価な価格での提供も実現しておりますので、賃貸住宅の入居率及び資産価値の向上のため、是非ご検討ください。

詳細につきましては、別添チラシ②をご参照ください。

---

○ 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

---

2016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>

平成29年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>

平成29年9月1日（金）より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 →

利用料の入金 → 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/>）

---

○ 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。

【11月】 20日（月）、27日（月）

