

※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

- ・ 国土交通省 平成 29 年第 3 四半期の「地価 LOOK レポート」
- ・ 国土交通省 「平成 29 年 10 月の住宅着工動向」
- ・ アットホーム 「地場の不動産仲介業における景況感調査」(平成 29 年 7 ～ 9 月期)

### [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 8 回 (最終回)  
実例紹介「不動産のプロだからできる問題解決で、相談の舞い込む会社へ」  
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

- ・ 年末年始の入居者問合せ対応に！夜間・休日サポートシステムのご案内
- ・ 月刊オーナー通信のご案内
- ・ 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)
- ・ 冬は火災が増加！安全に暖かく暮らすには？～電気ストーブは正しく使いましょう～  
(独立行政法人製品評価技術基盤機構(NITE)製品安全センター 平成 29 年 10 月 26 日発表)

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

### [1] 業界動向・行政動向

---

- 国土交通省 平成 29 年第 3 四半期の「地価 LOOK レポート」
- 

国土交通省が発表した平成 29 年第 3 四半期 (7 月 1 日～10 月 1 日) の「地価 LOOK レポート

」の調査結果によると、全体として緩やかな上昇基調が継続している模様。

調査地点の約9割の86地区で上昇し、上昇地区数は前期と同様。3～6%以上の比較的高い上昇を示している地区数は、(神戸市)三宮駅前の1地区が増加し、9地区から10地区。また、名古屋・大阪に加え、地方都市である札幌・仙台・福岡・熊本でも比較的高い上昇が継続。

上昇の主な要因としては、空室率の低下等オフィス市況の好調、大規模な再開発事業の進捗、訪日観光客による消費・宿泊需要や、前期からこうした要因を背景に、オフィス・店舗・ホテル等に対する投資が引き続き堅調に推移したことなど。

比較的高い上昇を示した地区は、3～6%上昇の(札幌市)宮の森・駅前通、(仙台市)中央1丁目、(名古屋市)名駅駅前・太閤口、(大阪市)心斎橋・なんば、(神戸市)三宮駅前、(福岡市)博多駅周辺、(熊本市)下通周辺など10地区。なお、前期から変化した地区は上昇幅0～3%から3～6%拡大の(神戸市)三宮駅前。

---

#### ○ 国土交通省 「平成29年10月の住宅着工動向」

---

国土交通省は11月30日、10月の新設住宅着工戸数を発表した。それによると10月の新設住宅着工は、持家、貸家、分譲住宅が減少したため、全体で前年同月比4.8%の減少となった。

10月の新設住宅着工の総戸数は、前年同月比4.8%減の8万3,057戸。4ヵ月連続の減少。持家は前年同月比4.8%減の2万4,807戸で、5ヵ月連続の減少。分譲住宅は前年同月比4.8%増の1万9,588戸で、2ヵ月連続の減少。

貸家の新設着工は、前年同月比4.8%減の3万8,017戸で、5ヵ月連続の減少。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。

相続税対策と空前の低金利が後押しした貸家の新設増の傾向にブレーキがかかり始めた。貸家新設のマイナス傾向は全国的な現象で、首都圏においても10月の貸家新設は前年比4ヵ月連続の減少となっており、新築の供給が鈍ることで賃料相場にどう影響するか、当面は表立った動きはないが、今後の動向が注目される。

---

#### ○ アットホーム 「地場の不動産仲介業における景況感調査」(平成29年7～9月期)

---

不動産情報サービスのアットホームが発表した、全国8エリア・居住用不動産流通市場の景気動向「地場の不動産仲介業における景況感調査」（平成29年7～9月期）結果によると29年7～9月期の業況DIは、賃貸仲介では、首都圏・近畿圏・愛知県・福岡県の主要4エリアのうち、首都圏と愛知県が4～6月期を上回った。とくに愛知県は前期比10.8ポイントも改善し、DI値は49.0と前年並みの50に大きく近づいた。

一方、近畿圏は28年7～9月期を底に2期連続で前期を5ポイント以上上回ったこともあり、前期に続き弱含みに。また福岡県のDI値は、直近2期が続けて50を上回っていたことからその反動もあり前期を下回った。

賃貸仲介における各地の主な動向は次の通り。

東京23区は緩やかな上昇傾向。今期は成約数・成約賃料等が改善。賃貸仲介の直近1年間のDI値の変化を見ると、首都圏では東京23区と神奈川県が緩やかな上昇傾向を示しているが他の3エリアでは違った動きをしていることが分かる。

東京23区のDI値は29年1～3月期に50を超え、その後反動で低下したものの今期は前期比上昇。これは成約数・成約賃料の改善などが影響しているものと思われる。

近畿圏は京都府の振れ幅が大きいことが特徴で、大阪府では上昇が続いた後の反動が緩やかとなり、今期は問い合わせ数の増加が見られて前期比はほぼ横ばいとなった。

愛知県のDI値については、ここ最近は上下を繰り返しながらも上昇傾向にあり、今期の上昇は成約数と成約に至るまでの期間の改善にあるよう。

また、福岡県のDI値が今期低下した要因は、前期に比べ成約数の減少と成約賃料の下落にあるものと思われる。

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

[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8回（最終回）

実例紹介「不動産のプロだからできる問題解決で、相談の舞い込む会社に」

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 谷原弘堂

「賃貸管理会社から、家族の財産管理会社へ」というタイトルで連載している本コラム、今回8回目がいよいよ最終回となりました。

最後も、実際に家族の財産管理をする不動産会社がどのように相続の相談を行い、収益をあげているのか、事例をあげてお伝えしたいと思います。

大阪府のS社様。自社管理顧客はおよそ1000名です。自治体で「空き家対策」が大きな課題となっており、空き家発生を未然に防ぐための相続対策について関心を持っていました。

また、近年特に相続に関わる不動産の売買相談やトラブル相談が増えており、地域の方々の相談に応えるためにと、相続の相談対応を本格的に始められました。関係者も通じて、相続相談窓口としての認知が徐々に広まっていっているといいます。

相談に来られたのは、知人の紹介でS社を知った60代の男性。その方が悩まれていたのは実家の処分についてでした。お母様が亡くなったことで誰も住まない家となってしまったのですが、実はこの家の名義は、祖母（父方の母）のままになっていました。父が亡くなった際に、母の名義に変更しようとしたものの、父の姉妹が反対したことからそのままになってしまっており、自分たちも高齢になっているので、この際にきちんと整理したいということで不動産の相続に詳しいというS社を訪ねてきたのでした。

S社の担当者は、男性から家族の状況やその他資産の状況をお聞きしたうえで、親族の間に入って話を整理する必要があると思い、ご相談者の男性とその弟・妹、亡き父の姉妹（お姉さまは亡くなっていたのでそのお子様）で集まって話をすることを提案しました。後日、集まった皆さんに対して、客観的に、この実家をそのまま放置しておくことリスク、不動産の市況などをご説明。実家とその周辺を調べたうえで、隣地との関係性や相続人の感情、思惑をそれぞれじっくりとお聞きしました。

そして、相続の基本的な流れや当該土地を整理・活用する場合の選択肢を説明しました。まず、そもそも、相続に関わる人のうちでそこに住みたい人、引き取りたい人がいるかの確認。活用して賃しに出す場合にかかる費用と想定される賃料収入、簡単な事業収支計画書の説明。売却する場合の想定売却価格（接道の幅員が2mのため評価額よりも安くなってしまうだろうということを含めて）を丁寧に説明しました。

結果、そのまま持っていては仕方ないということで関係者の意見はまとまり、売却の方向となりました。その場には司法書士も同席してもらっており、相続・遺産分割協議等の手続についても説明のうえ、署名・捺印まで済ませることができました。

ここまでで、相談者の「自分の代で整理しておきたい」という当初の不安はいったん晴れました。あとは、スムーズに売却を進めるだけです。

ただ、簡単に売れる土地なのであれば苦労はしません。簡単に売れないような不動産だから放置されたり、扱いに困ってトラブルになったりするわけです。ここが不動産会社の腕の見せ所となります。S社の担当者が声をかけた地元の会社は、どこも分譲向きでないという理由で買取不可。そこで、担当者は土地を自社購入したうえで4戸の戸建賃貸を建築することを企画し、収益物件として投資企業へ提案。それで売却が決定しました。さらに、幅員2mの道路の対側地の所有者にもアプローチをかけたところ、そちらも相続関係で問題を抱え

ており、同じように売却となりました。結果、幅員を確保したうえでそこにも戸建賃貸を建築することとなり、計5区画の建築につながりました。

問題の実家の整理がうまく進み、もともとの相談者と家族は満足。その後、相談者の父の姉妹のほうからも、他の土地の売却を相談され、計画提案を進めているそうです。一つ一つの案件は一筋縄ではいかず骨が折れるということですが、人のつながりから自然と相談が舞い込むようになり、不動産のプロとして家族や地域の問題を解決できることに、担当者も非常にやりがいを感じているようです。

こちらも、地域の不動産会社が相続相談により事業の姿を変えた良い事例です。

相続のトラブルを未然に防ぎ、家族の資産が円滑に引き継がれるようにサポートするのは不動産会社の役割だと考えています。多くの会社が地域での相談窓口となり、不動産資産の価値が保たれる環境がつくられることを願っています。

最後になりますが、考えに共感していただける方がいらっしゃいましたら、是非弊社にお問い合わせいただきたいと思います。

#### 【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

---

#### ○ 年末年始の入居者問合せ対応に！夜間・休日サポートシステムのご案内

---

「夜間・休日に水漏れで困った！」「水が出ないから至急点検してほしい！」

このような入居者からの夜間・休日のお問合せやクレームに対して、貴社に代わってコールセンターの専門スタッフが受付を行い、迅速・確実に対応いたします。

本会会員限定価格（1戸あたり月額40円＋税）でご提供いただいておりますので、少ない管理戸数でもご利用いただきやすくなっております。

年末年始などの長期休業中の入居者からの問合せ対応に役立つサービスですので、下記URLより詳細をご確認の上、是非ご検討ください。

株式会社 TOKAI リセプションサービスのご案内  
( <http://www.tokai.or.jp/system/reception/> )

---

○ 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。

---

○ 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。

【1月】 9日（火）、15日（月）、22日（月） 29日（月） ※1日（月）は休止。

【2月】 5日（月）、13日（火）、19日（月）、26日（月）

ご予約方法は、本会ホームページ「電話法律相談のご案内」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、今までに電話法律相談に寄せられた質問を「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（会員限定・無料）のご案内  
( <http://www.chinkan.jp/reserve/> )

---

