



令和2年11月10日
Vol. 193

発行所 加来不動産株式会社
発行者 加来 寛 ・ スタッフ一同
小倉南区守恒本町一丁目二十三番一〇一
〇九三九六二一五八二一
<http://www.kaku-f.co.jp/>

今年ものこり1か月と半分



街路樹のいちようが黄金色の葉をゆらし、その美しさの存在をアピールしているようです。気がつけば2020年ものこり1か月半となりました。新型コロナウイルスにより、わたしたちの生活は一変し、多種多様な影響を受けました。健康に気をつけゆっくりとすごしたいものです。

石川

Q、「いずれ実家を売ろうか」と思っています。その時に売却の査定をお願いすると思いますが、売れるかどうか心配です。査定で注視されるポイントってどんなところですか？」



A、たくさんあり、ひと言でいえませんが、最近特に注視している事項としては、

- ① 本人や相続人の意思能力
- ② 建物の年数と耐震性
- ③ がけ地・擁壁の状態
- ④ ハザードマップエリア

となります。

実家を売る際のリスク

ご実家の売却相談は年々増加しております。「遠隔地のため管理ができない」「親を自宅へ迎えたい」など理由に関してはさまざまです。

売却査定では多様な要因（不動産市場・法律・物件の特徴・周辺環境など）を総合的に考察し算定します。そこで今回は「商品化できるか？」にしぼり、特に注視するポイントを端的にお話させていただきます。

■法的な目線・安全性の目線

① 本人や相続人の意思能力
本人や相続人に意思能力がない場合（例 認知症等）は基本的に売却をすることができません。「売却をする」という意思を本人から確認することができないため、所有権の移転登記ができないためです。打開策は『早期売却・民事信託・成年後見制度利用』などがあります。

② 建物の年数と耐震性
建築年月日が昭和56年5月以前であれば旧耐震基準の家屋となり、安全性の不安から売地としての商品化が望ましいです。地震が多い昨今、建築基準法が改正される前の建物は旧耐震基準となり安全性に不安を覚えます。

耐震工事をすれば不安は払拭されますが、多額の工事費用がかかるため非現実的です。そのため、「売地」としての商品化でなければ売却はむずかしいでしょう。

③ がけ地・擁壁の状態

がけ地（傾斜度30度をこえる土地）に設置された擁壁の種類、劣化状態によって新設及び補修工事が必要となります。特に3m以上の高さがあるがけ地は「がけ条例」に該当し、より厳格な擁壁の状態を求められます。安全性が認められなければ建物を建築することができません。



④ ハザードマップエリア

河川氾濫想定地域・土砂災害警戒区域・高潮地域・内水地域は要注意です。自然災害が発生する昨今、国も行政も注視している事項です。「このエリア以外を希望します」という買主の声を今年からよく聞きます。今後、より厳しい法規制が予測できます。

■早めの相談が解決の第一歩

以上、4つのポイントを端的にご説明しました。認知症や自然災害、それに伴う安全性。不動産は日本の社会問題と密接に関係していることがわかりただけだと思いません。安全に安心して売却するためにもまずは早めにご相談されてみてはいかがでしょうか。

《編集 石川》

突撃！となりの賃貸管理業務

先日、管理オーナーさまにはお手紙でお送りさせていただいておりました、現場見学会のご案内です。

この度、あるオーナー様から相続ご準備の一環として、賃貸マンション2棟を当社が購入させていただきました。購入時は20部屋の内、12部屋空室でしたが、当社がリノベーションをおこない、社会問題解決の一助となるべく、母子家庭や父子家庭のかたに、相場賃料より安く入居できるように計画しました。



現場見学会はこのようなお方におススメです。

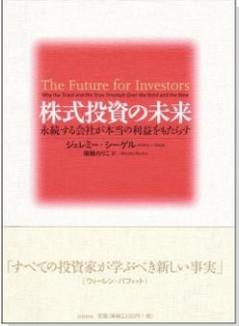
- ◆ リノベーションの現場を見たい、改装費用を知りたい方
 - ◆ 賃貸条件等を決めるための判断基準を知らない方（場所・賃料・商品化・管理会社・宣伝）
 - ◆ いまの賃貸市場の動向を知りたい方（仲介業者様のインタビュー動画あります）
 - ◆ 賃貸物件をそのまま所有することに不安をもっている方
- 現場の見学会に加え、賃貸仲介業者の方のお話をきけるようなプログラムになっております。参加は予約制になっておりますので、是非ご参加ください！
- 《資産管理部 柴田》



石川の

先月のグッときた本の紹介

『株式投資の未来』



著者:ジェレミー・シーゲル
発行:日経BP社

当社は相続問題の解決、アパート・マンションの資産管理の有効化に取り組んでいます。人口増加・高度経済成長と不動産価値が高まる時代から、少子高齢化・人と建物の老朽化・たくさん空室等、不動産価値が上がりにくい時代となりました。そのため、「次の担い手にどう受け渡すか?」の相談が、毎年本当に増えております。不動産は財産であり「資産」です。しかし、その「資産」で困ることがあるとすればそれは本当に「資産」でしょうか?

資産形成には不動産以外に代表的なものとして株があります。不要な不動産を別の価値(資産)にして増やし、受けつがせる。そういったプラスの循環が株でできないかとただいま勉強中です。株の世界で名著と提唱される本書は株の歴史や考え方を学べ、おもしろいですが読みごたえ満載です!

賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律

ひとつと不動産業界

「サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置」が12月15日に施行されることとなった。「賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設」の公布、施行も後に控えており、賃貸住宅管理業界にとっては目まぐるしい動きが続くことになる。

(全国賃貸住宅新聞より)

経営理念

- 1、会社は全スタッフの『真の幸せ』を実現するために存在します
 - 2、私たちは不動産の魅力を最大限引き出し、「人」「地域社会」「自然環境」に安心と喜びを与えつづけます
- ※当社の『真の幸せ』とは次の5つを兼ねそなえた状態を指します。

- ①からだ健康であること
- ②経済的に困ることがないこと
- ③人間関係が良好であること
- ④精神的に安定していること
- ⑤生きがいをもっていること



《笑顔向上委員会 石川 明人》

ウキ。こんなことやってます

2020年10月より経営理念を一新しました。経営理念を実現するための基本方針も整え、新たな行動指針も明確化しました。

これまでの経営理念とまったく異なるものではなく、これまでの思いと経験、これからの使命感をもとに確固たる理念に深化したと思います。

仲よく、たのしく、礼儀よく、よりチーム一丸となって邁進してまいります。

柴田知彦の感動体験

小倉南区横代の『剣立山(けんたちやま)』と『堀越城跡』をご存じでしょうか。長野緑地からほど近く、350メートル程の山です。

自然の中に入ることを目的とした山登りの最中に存在を知り、今回、上司の西村と共に登ってきました。

標高350メートルと聞くと大したことがないような気もしますが、登山口から頂上までの距離が1.5キロ程度と短いため、実際はかなりの急こう配です。



舗装はされていませんが、良く踏みなされた道は歩きやすく、早朝の竹林を抜けていく爽快感がありました。

途中の休憩では、目をつむり、息を整え、自然の音に耳をかたむけます。自然の中ですごく心地よさは格別です。

さらに登っていくと、花崗岩(かこうがん)が隆起してできた「笠岩(かさいわ)」という名所に出くわしました。

この笠岩からは遠く北九州空港まで望むことができました。



さらに進んだ先に「剣立山」の頂上に到着しました。剣立山一帯は開けており、下関まで望むことができます。



剣立山の頂上でも、再度目をつむり、息を整え、自然の音に耳をかたむけました。頂上に到着したという気持ちと、風がとおる爽快感に心地よさを感じました。

登って、おりて、休憩を加え、およそ2時間30分程度ですが、自然を満喫することができました。日ごろの気持ちをリセットすることは本当に大切だと実感することができました。

カメラマンになっていただいた西村さん、本当にありがとうございました。ごさいます!

《柴田 知彦》