

“名古屋市南区の賃貸経営者のためのお役立ち情報誌”

ファーストホームオーナー通信

～2018年12月号～ 第2号



管理運営物件入居率

92.3%

2018年11月末現在

名古屋市南部にてラッピングバス走行中！

オーナー様向け無料定期通信誌、はじめました！

街・人・住まいの未来を創る
First Home 株式会社 ファーストホーム
—BEST PARTNER FOR YOUR LIFE—

〒457-0841

名古屋市南区豊田1-15-9 ファーストビル

TEL 052-698-2224

FAX 052-698-2430

ファーストホーム

検索

～今月の主な内容～

- P,1 代表ご挨拶
- P,1 スタッフ紹介
- P,2 今月のトピックス
- P,3 賃貸管理コーナー
- P,4 業界ニュース
- P,5 相続相談コーナー
- P,6 相続相談コーナー
- P,7 不動産ソリューションコーナー
- P,8 店舗紹介

ご挨拶

株式会社ファーストホームは名古屋市南区の地にて地域密着の不動産会社としてアパート・マンションの管理から不動産の売買、資産運用まで不動産オーナー様のさまざまなお悩み解決のお手伝いをしてまいりました。

賃貸経営を取りまく環境が厳しくなる昨今、安心充実の賃貸経営をサポートしたい、その一心で創業以来16年、歩んできましたが、住まい方の多様化、少子化、賃貸物件供給過多など、賃貸業界は一昔前とは激変しており満室を目指すには常に市場の把握と選ばれる物件作りが必要です。

ファーストホームでは全てのオーナー様に安心して管理をお任せいただけるよう、継続的な市場調査はもちろん、最適なリフォーム、リノベーションのご提案や新たなサービスのご紹介によって高い入居率を維持し、オーナー様の大切な資産を守ってまいります。



代表取締役 山内義洋

今月のスタッフ紹介



氏名（フリガナ）	金澤 智晴（カナザワ トモハル）
出身地	愛知県西尾市
勤務部署	賃貸管理部 リノリース担当
生年月日	6月24日
不動産業歴	5か月（不動産投資歴7年）
休日の過ごし方	子どもと遊ぶこと ウォーキング
趣味	温泉旅行
座右の銘	先客後利 三方よし



氏名（フリガナ）	遠藤 肇（エンドウ ハジメ）
出身地	愛知県一宮市
勤務部署	総務部
生年月日	11月2日
不動産業歴	3年6か月（宅地建物取引士）
休日の過ごし方	ランチ会に参加 自己啓発
趣味	社交ダンス
座右の銘	人生のバッテリーボックスに立ったら、見送りの三振だけはするなよ

南区の満室経営の お手伝いをさせていただきます！

弊社は名古屋市南区にて発足し、お陰様で今年創業17年目を迎えます。これまで、不動産売買仲介を主な事業として取り扱ってきました。「不動産業」はとかく不透明なイメージがつきまとい、



お客様の一生を左右する取引であるにもかかわらず、専門的で聞き慣れない用語や、難しい手続き、税金の計算が少なくありません。

今後は南区エリアを中心とし、より地域に密着したいと考え、リノベーション事業部を新たな部署として立ち上げ、南区を中心としたエリアでのリノベーション+借上保証（リノリースバック）を開始することにしました。

弊社は現在管理戸数1,200戸、入居率は92.3%になります。今後、弊社の集客力をオーナー様が所有している物件に空室対策を行い、満室経営に向けたお手伝いをさせていただければと考えております。

地域No.1を目指して社員一同精一杯頑張りますのでどうぞ宜しくお願いいたします。





代表取締役 山内義洋

繁忙期直前。低コストで出来る空室対策！ 「賃貸ホームステージング」のご提案

ホームステージングという言葉を知っていますか？現在、不動産の業界では、急速に導入事例が増えています。ホームステージングとは、居室の片づけや掃除、家財梱包・整理収納を施すとともに、インテリア演出などで室内を見栄えの良い空間にする技術です。

売却予定の中古住宅や、賃貸物件の空室の内見に導入することで、訪れたお客様が実際の生活空間をイメージしやすくなるというものです。代り映えしないガラとした住空間を内見のお客様に見せてもなかなか反応がなかったのが、ホームステージングを施した部屋を紹介すると、イメージが湧き成約につながるケースが多いと言われます。空き室・空き家の効率的な賃貸成約や中古物件の売却でも役立つとして住宅・不動産業界で注目を集めています。

ホームステージングのプロを輩出する動きも活発です。日本ホームステージング協会では、認定資格「ホームステージャー」の育成に取り組んでいます。今年3月末現在、認定ホームステージャーは1000人を突破したそうです。1年間で約10倍にまで膨らんでおり、2017年度には2000人を超えたそうです。

実際、住宅・不動産事業者の導入が相次いでいます。新築分譲の、マンションのモデルルームや、一棟モデルハウスにもホームステージャーの提案を取り入れることで同様の効果も出てきているようです。



昨今、賃貸住宅のオーナー様から、保有物件を売却したいといった相談が増えていますが、収益物件の売却においても、ホームステージングにより室内にオシャレな家具や装飾を施すことで、早期の売却につながると考えています。まだ中古住宅の売却での取り組みが圧倒的に多いですが、賃貸住宅オーナー様が、見合ったコストの中で、賃貸住宅の集客活動にも、さらに応用できると考えられます。

賃貸物件におすすめのライトなプラン

当社目玉プラン

写真だけプラン

7万円～



写真撮影時のみ、家具をお貸しするプランです。内見時に家具はございません。

ホームステージャーの演出と、カメラマンの撮影が込みです。

セルフステージングプラン

6万円～



インテリアの演出をご自身で行っていただくプランです。

弊社が家具の設置にお伺いした際に、インテリアの演出セットをお渡し致します。レンタル期間は1ヶ月です。

1ヶ月レンタルプラン

9万円～



家具インテリアの演出をホームステージャーが行い、かつ、家具を1ヶ月レンタルできるプランです。

オプションにて写真撮影をお求めいただくことも可能です。

左記は、大手家具量販店において、お手軽にできるホームステージングとして、家具セットが、レンタルできるプランです。今の入居者は、インターネットでの部屋探しが主流を占めており、ポータルサイト上の物件写真を見て入居を判断する人が出てきており、成約の決め手になっているともいえます。これからの繁忙期に備え、低コストでできる居室内を飾り立てる賃貸ホームステージングを考えてみては、いかがでしょうか？

空室募集、空室対策、設備交換、工事のご相談・お問い合わせ
Tel.052-698-2224 賃貸管理部担当：舩田、山下



株船井総合研究所
不動産支援部
上席コンサルタント
松井哲也

国土交通省・消費者庁・金融庁の連名で サブリース契約の注意喚起発表！

10月26日に、国土交通省・消費者庁・金融庁と連携しアパート等のサブリース契約に関連して、賃料減額などのトラブルが多発していることを受け、オーナーや入居者向けに、契約内容への注意喚起や、相談窓口設置などが公表されました。今回の注意喚起は、昨今問題になっていた投資用不動産向け融資での顧客保護の観点も含まれていまして、あらためてサブリース契約の在り方を問う問題提起にもなっています。

不動産業者、金融業者の不正、虚偽の行為が発端にはなっていますが、賃貸住宅を所有する、また建築を予定しているオーナーさんに向けて、何を注意すべきなのかのポイントを解説したいと思います。

【オーナー様の注意点】

①賃料が変更になる場合があります

ほとんどのサブリース契約では、定期的に賃料を見直すことになっています。「家賃保証」とうたわれていても、入居状況の悪化や近隣の家賃相場の下落により賃料が減額する可能性があります。また「空室保証」とうたわれていても、入居者の募集時に賃料支払の免責期間が設けられている場合があります。借入返済との関係がありますので返済額と入金額の実態を常に確認することをお勧めします。

②契約期間中でも解約されることがあります

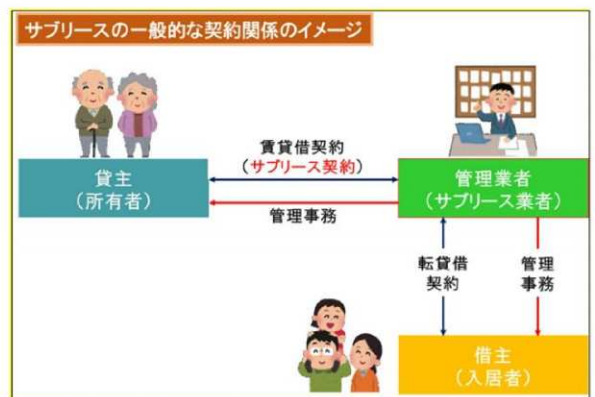
「30年一括借り上げ」とうたわれていても、契約書でサブリース業者から解約することができる旨の規定がある場合は、契約期間中であっても解約される可能性があります。

③契約後の出費もあります

サブリース業者が賃貸住宅を使用する為に必要な修繕費用を求められる場合があります。最も大きいのが老朽化等による、建物や設備の修繕費用です。また賃貸住宅に対する固定資産税は所有者であるオーナーの負担となります。出費の項目を抑えていく必要があります。

③基準となる契約書と自身の契約書を比較確認してください

国土交通省推奨の「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」があります。詳細項目にわたり、自身の契約書と比較をして、イレギュラーな部分がないか確認をお勧めします。サブリース業者からは、必ず重要事項の説明を受ける事もお勧めします。



【業者さんの“提案キーワード”にご注意ください】

①今のまま何もしないと、大変なことになりますよ！

確かに何もしていない方も見受けられます。大事なものは物件への空室対策・家賃UP対策や、利益増加策の具体的な方法論を実行する事です。サブリースをする事が解決策ではありません。

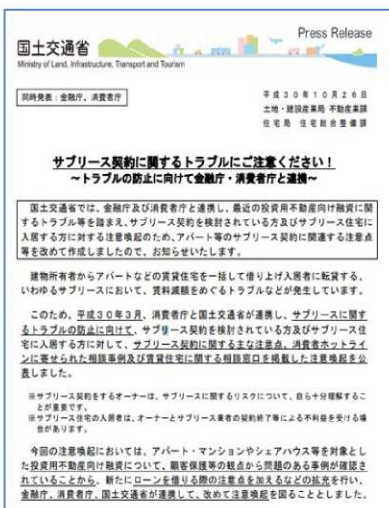
②賃貸経営に関して〇年のキャリアを持っています。建築から管理までトータル運営します！

証拠になる実態があるかが重要です。扱っている物件入居率がどのくらいで、具体策、成功実例があるかがポイントになります。

③家賃保証、空室保証をつけますから安心ください！

保証内容は後々変わってくる可能性が高いです。やはり保証する事が安心ではなく、成功実例があり、具体的な方法論の実行が重要になります。

空室対策、家賃UP対策、利益増加策の成功事例や、実績のある不動産管理会社はあります。パートナー企業として見極め、あくまでご自身が当事者になって賃貸経営を進めていかれる事を願います。



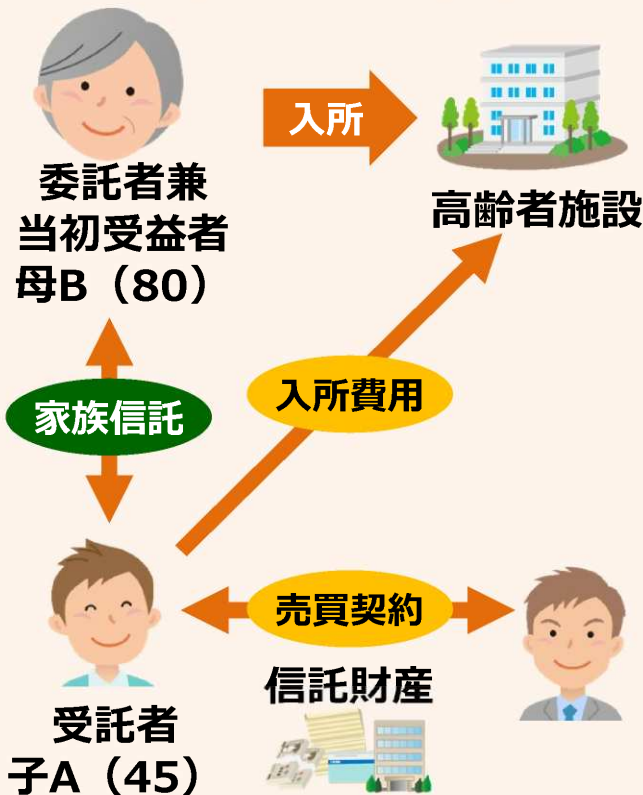
Q. 実家で暮らす高齢の母(80歳)の施設入所費用を実家の売却で捻出できないでしょうか？資金の余裕がなく、母が認知症になる前になんとかしたいのですが。

A. 民事信託を活用した実家売却信託、という方法があります。

家族間での民事信託を利用することで税制面でも有利に進められる可能性があります。民事信託を利用した場合、有利になる点を踏まえてみましょう。

民事信託を利用した場合（実家売却信託）

お母さんを委託者兼当初受益者、息子さんを受託者とし、信託財産を自宅不動産と若干の金銭とする家族信託契約を締結すると・・・



- ① 家族信託設定時の課税は登録免許税（通常移転の約1/5）のみで、不動産取得税および譲渡所得税は一切発生しない
- ② お母さんが認知症になっても、息子さんが受託者の権限で自宅不動産を売却し、金銭信託に変換することが可能
- ③ 信託財産の売却はお母さんに対する課税となるので、居住用不動産の売却として、3,000万円特別控除の特例を使うことができる
- ④ 相続が発生した場合、お母さんの相続として相続税が計算されるので、小規模宅地等の特例が使える
- ⑤ 相続の際、遺言執行や遺産分割協議等が一切不要で、即時に二次受益者に受益権が移動する

上記のように信託制度を上手に活用することで将来の相続まで考えた対策が可能になります。ぜひご検討されてはいかがでしょうか？

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・司法書士等）と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】 オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

TEL 052-698-2224 担当：山内（代表取締役）

不動産ソリューションコーナー

物件再生で収入アップ！ポイントを抑えましょう。

古くなった物件をいつまで持たせるのか？物件をより良い状態に保ちたいけど、どこまでお金をかけていいのかわからない。そんな場合の大事な投資判断のポイントをお伝えします。

リノベーションを行う投資判断（設備と効果）のポイント

下の表は、空室期間が長く続く、Aさんの物件の状況です。家賃が5.2万円の物件ですが、8ヶ月間空室の状態・・・。家賃を5.9万円に上げて、1ヶ月で入居が決まったらどうなるかを試算してみました。

Aさんの物件の5年間での収入比較

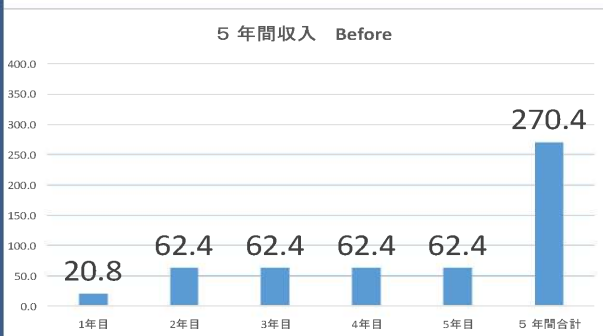
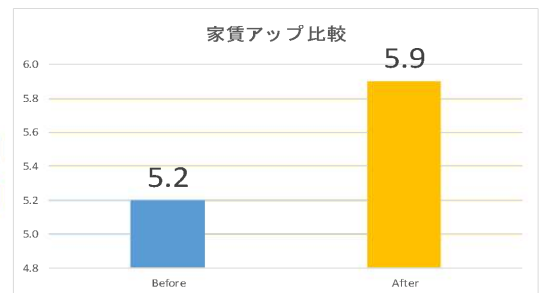
物件名:

金額単位：万円

	Before	After	アップ率	アップ額
家賃設定	5.2	5.9	113.5%	0.7
空室期間（月数）	8	1		

Before	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	20.8	62.4	62.4	62.4	62.4	270.4	86.7%
After	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	64.9	70.8	70.8	70.8	70.8	348.1	98.3%

5年間での家賃増収額 77.7



リニューアル節税効果（家賃増収額分でリニューアル工事をした場合）

所得税・住民税率	15%	20%	33%	43%	50%	55%
節税効果額	11.7	15.5	25.6	33.4	38.9	42.7

その他リニューアル効果

- ①家賃下落抑制 ②空室期間短縮
- ③原状回復工事費用抑制 ④不満による退去抑制

そのままの家賃で8ヶ月で決まる場合と、家賃を上げて1ヶ月で決まる場合を比較すると、5年間で77.7万円の差が出ます。単純に10年間で考えると、倍の約155万円の差が出る計算になります。節税効果を考えると、更にプラスαの効果が見られる、ということになります。家賃を上げる場合と上げない場合で、10年後に家賃に差が出た状態が続く、と考えると、プラスになった155万円+α以内の費用であれば、長期的な賃貸経営を考えるオーナーさんであれば、費用対効果が見込める、ということになります。

特に古い物件でリノベーションなど大型の投資が必要な場合には、どれだけの費用をかけて、どれだけの効果があるか、ということを見極めて対策を打ってみてください。

店舗紹介



株式会社ファーストホーム

〒457-0841 名古屋市南区豊田1-15-9

(旧蒲郡信用金庫道徳支店) 駐車場完備

TEL052-698-2224 FAX052-698-2430

MAIL info-f@first-hm.com 定休日：毎週水曜日・毎月第4火曜日

●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 空室について | <input type="checkbox"/> 売却について |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について | <input type="checkbox"/> 保険について |
| <input type="checkbox"/> 購入について | <input type="checkbox"/> その他 |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先：ファーストホームオーナー通信事務局

管理部： TEL:舩田、山下