

“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

～2019年7月号～ 第8号



管理運営物件入居率

92.9%

2019年6月末現在



名古屋市南部にてラッピングバス走行中！

**名古屋市南区初のオーナー向けセミナー開催！
相続・空室対策の秘訣を大公開！**

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,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 不動産ソリューションコーナー
- P,7 店舗紹介

ご挨拶

平素はご愛顧を賜り、ありがたく厚く御礼申し上げます。
弊社は創業以来16年間、名古屋市南区で不動産の賃貸仲介、賃貸管理、売買仲介を通し、「この地域に少しでも役に立ちたい」・「恩返しがしたい」という思いで、多くの不動産オーナー様に寄り添い、サポートさせていただきました。

私たちの役目は、目まぐるしく変化する不動産情勢の中で、常にオーナー様より預かる資産の良好な運営を目指すことです。そのため、私たちは、常に地域の不動産を利用したい方のニーズを



代表取締役 山内義洋

把握しています。例えば、入居率の悪化という問題を抱えてしまったオーナー様のご相談に対しては、募集条件の適正化や、リノベ、買い替え、ゼロ賃貸といった選択肢の中よりの確な提案を行うことで、資産をより上手に活用することに努めてきました。地元密着の企業として培ってきた「知識・経験・コンサルティング力」を活かし、コストやリスクを考慮した情熱をもったスタッフと共に、より健康な地域と企業の発展を目指し、これからも尽力してまいります。

名古屋市南区のオーナー様向けセミナーについて

南区初のセミナー!!

『空室が増えている…』・『なかなか埋まらない…』
こういった悩みが、このセミナーで解決します!

この度、株式会社ファーストホームでは、
『オーナー向けセミナー』を開催することとなりました。

本セミナーは、
南区で賃貸経営にお困りのオーナー様に
きっとお役立ちできるはずです。

本セミナーで学べることは、
・南区の不動産市場の動向
・キャッシュフローの確認の仕方
・相続対策方法
・空室対策方法

などを、**弊社のお客様の成功事例**を交えてお伝えさせていただきます。

また、講座終了後には、弊社の社員がオーナー様のお悩みを無料でお聞きし、アドバイスをさせていただく場も設けています。

ご参加できる方が限定15名なので、なるべくお早めに申込ください、
電話・メールで受け付けております。ご気軽にお問い合わせください。



【日程】

- ・5月12日(日) 13:30~16:00
- ・6月16日(日) 13:30~16:00
- ・7月21日(日) 13:30~16:00

【開催場所】

〒457-0841
名古屋市南区豊田1-15-9 ファーストビル

【ご連絡先】

TEL : 052-698-2224
Mail : info-f@first-hm.com

今月のトピックス

南区の満室経営のお手伝いを！

弊社では、オーナー様の大切な資産をお預かりし、オーナー様の利益とご提案を数々行っております。最近では、主に『リノリース』と、『完全ゼロ賃貸』の2つをご提案しております。



『リノリース』では、オーナー様の空室になってしまっている物件を入居者に好まれる、おしゃれなデザインにリノベーションして頂き、サブリースを行います。『リノリース』をすることで、オーナー様には最長10年間安定した家賃収入に加え、管理費や広告宣伝費、原状回復費用などの支出も削減できますので、長期に渡り、安定した賃貸経営を実現することが出来ます。

『完全ゼロ賃貸』では、入居者が本来支払う初期費用（敷金・礼金・仲介手数料・保証料など）を0円にすることで、入居の際の障壁を下げ、入居率の向上を目指します。今まで空室だった物件を決め切ることで、確実にオーナー様からお預かりした物件を収益化できるように致します。実際に、『完全ゼロ賃貸』での実績も生まれており、1棟5部屋で、半年以上決まらなかった物件が、完全ゼロ賃貸をご提案後2カ月以内に5部屋全て決まったという事例もあります。

不動産相続のノウハウを教えます！

相続増税時代に突入し、相続への関心が高まる中、各地で多数の相続セミナーが開催されています。その中でも、弊社の相続勉強会は、5回シリーズの少人数制で実施することを特長としているため、お客様一人一人が理解できるまで、しっかりご説明させていただきます。また、参加費も無料で実施しているため、気軽にご参加できるようになっています。

「相続」が「争族」にならないように、正しい知識をご提供し、お客様のご家族が円満な相続を実現できるように、全力でサポートさせていただきます。

次回は6月23日（日）13:00～15:30に弊社にて開催致します。

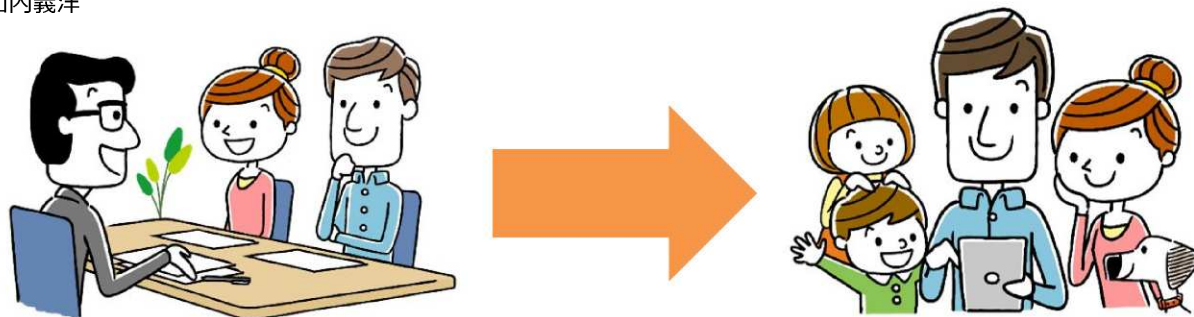


お部屋探し～契約まで、ネットで完結できる 新たな賃貸の貸し方を考える！



代表取締役
山内義洋

いま、ネット上で幾つかの新しい賃貸の貸し方が話題を呼んでいます。賃貸住宅の契約に関して、店舗に行かず、物件の内見から、契約まで行っているケースが出てきています。重要事項説明もなく、電子契約、クレジットカード決済、まさに家に居ながらにして全て済ませてしまう方法です。将来を見据えて、その実態について考えてみたいと思います。



賃貸住宅では、不動産会社に来店して、入居者と賃貸仲介会社（管理会社）が相対して契約する事が基本です。その行為が中心となり、合わせて物件内見や、初期費用の支払い、カギ渡しなどがされるといのが通常です。

しかし、最近は、WEB上で全てを完結してしまうという動きが出てきました。これは、サブリースの形式をとって、入居者さんに対する貸し方を簡潔にしている方法です。サブリースでは、アパートオーナー様から不動産会社が物件を借り上げて、その借り上げた物件を不動産会社が他の人へ転貸する形態で行います。ここでは不動産会社＝貸主としての立ち位置になりますので、宅地建物取引業法において、貸主は宅建免許は必要なく、宅地建物取引主任者による重要事項説明も必要ないという事になるのです。

賃貸契約の場合には、一般消費者と取引するにあたり、後々にトラブルになる事も懸念されるので、サブリースで重説不要となっている場合であっても、念のためという意味で重説を行っている不動産会社も多いかと思えます。重説を行ってはいけないというルールはありませんので、その方が親切になるかもしれません。

入居者さんの中には、既にネット上で数多くの物件を検索し、中には動画や複数の写真などから、ほぼ指定の物件に申し込み、出来れば契約まで行いたいと考えるケースは、増えてきているといえます。ただし、いざ申込となると、アパートオーナー様と、不動産会社が、一般媒介や、管理委任契約を結んでいる場合がほとんどで、不動産会社に出向き、申込行為、契約、そのほか手続きを、時間をかけて行うというのが定説になっていました。

そんな中、異業種からの参入や、短期貸し（マンスリー物件）を行う会社などが、アパートオーナー様とサブリース契約を結び、一時使用契約や、定期借家契約などは行いますが、あくまで貸主としての入居者さんと契約するために、ネット上での簡潔な契約方法を進めるやり方が出てきました。合わせて、来店型の契約から簡潔に部屋探しを求める入居者の方々の利便性を考えて、ネット上での物件探し、バーチャルでのネット上案内、電子での契約、クレジットカードでの決済、そしてスマートキーなどを活用した鍵管理により、完全にネット上で契約できる状態も作られてきました。

まだ、全ての状況を揃えて進めるには、幾つかの課題もあるため、大きくは展開していませんが、近い将来には、このネット上で全てのお部屋探しから、契約にいたる行為が進められていくと思われます。弊社でも、いち早くその新しい貸し方に挑戦すべく、各種環境整備に動いております。お家賃を支払って頂けるお客様である、入居者様がより快適に、便利で、ストレスなく、お部屋探しから契約までを進めて頂けるよう、アパートオーナー様とともに考えていきたいと思えます。



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

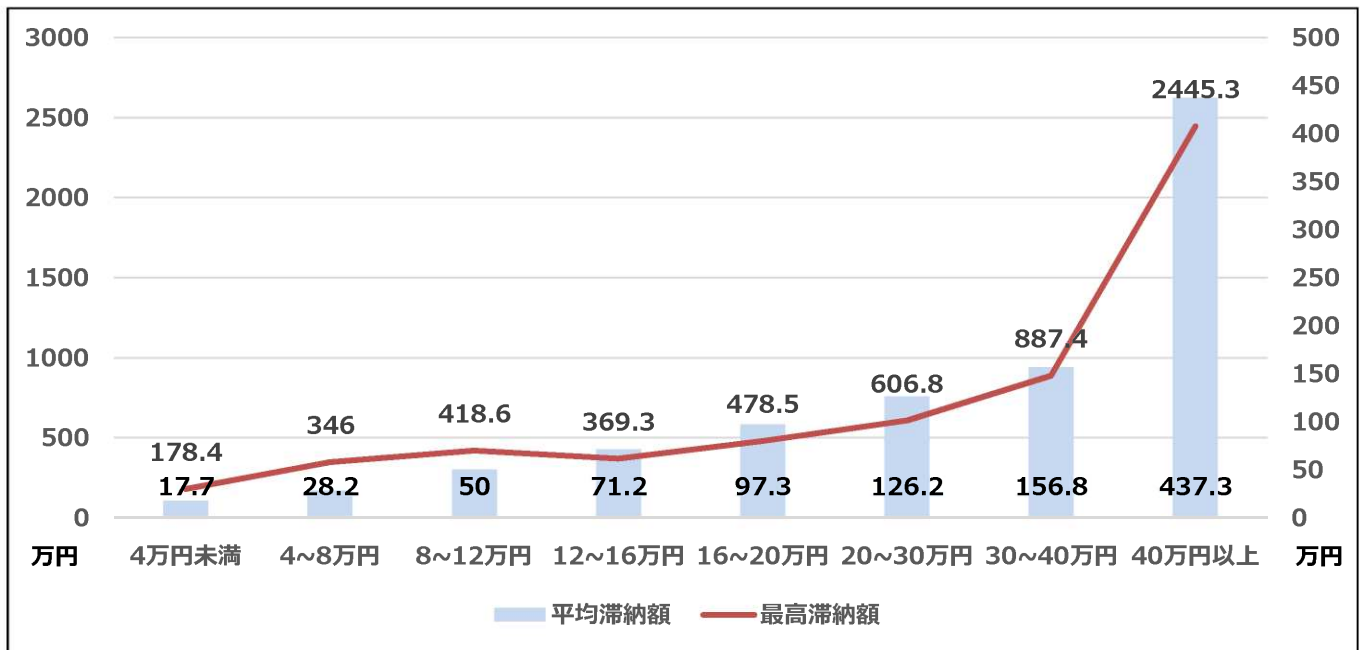
国土交通省より発表された 極度額に関する参考資料から見えるもの

既にご存知の方も多いかと思いますが、国土交通省 住宅局 住宅総合整備課より、平成30年3月30日付け「極度額に関する参考資料」という資料が公表されています。これは、来年（令和2年4月1日）に施工される改正民法に関連して、個人の保証契約の改正が行われることに伴う調査結果の報告になります。

こちらの参考資料は、題号のとおり、個人の保証契約における極度額の設定に関する数値について参考とすべき情報が示されているわけですが、他の見方も可能かと思われます。この参考資料は、過去のデータから家賃帯を4万円未満から40万円以上までの8つの区分に分け、それぞれの家賃帯においてどの程度の損害賠償額が生じるのかデータを集計した結果を表しています。例えば、都内のワンルームでは賃料8万円から12万円の価格帯がボリュームゾーンかと思われますが、この場合の損害額の中央値は35.6万円、平均は50万円と表示されており、オーナー様に置かれては、損害額の見込みや代替策を検討する上で非常に参考になる数値が挙げられているといえます。

【物件の損害額】

	4万円未満	4~8万円	8~12万円	12~16万円	16~20万円	20~30万円	30~40万円	40万円以上
平均滞納額	17.7万円	28.2万円	50万円	71.2万円	97.3万円	126.2万円	156.8万円	437.3万円
最高滞納額	178.4万円	346万円	418.6万円	369.3万円	478.5万円	606.8万円	887.4万円	2445.3万円



また、この参考資料には「家賃滞納発生に係る調査結果」という項目も設けられており、家賃滞納が1000件発生したと仮定した場合の回収状況や裁判完了までの平均的な期間、未払賃料の回収状況等に関するデータを表しています。データによりますと、1000件の滞納について、初動対応で対処できるのは、942.9件で94%近くの家賃滞納は初動対応にて解決が図れるという点です。他方で、初動対応から漏れた57.1件（約5%）については、民法上又は民事訴訟法上の和解や訴訟の提起、強制執行手続まで検討する必要があるということになり、家賃滞納が発生した場合の初動対応をいかにスムーズに行うかということと、初動対応で反応がない場合の法的手続選択の重要性が窺われます。

監修：弁護士法人一新総合法律事務所

資産税を0から再点検しよう！

前回から固定資産税についてご説明させて頂いております。
今回は前回ご説明させて頂いた固定資産税通知書と共に同封されてくる課税明細書につき、ご説明させていただきます。

(1)課税証明書の見方

課税明細書は資産の所在地・面積・評価額・税額等、文字通り課税資産毎の明細が記載されております。

①土地

所在地	所有する土地の所在地です。こちらは 住居表示ではなく地番 での記載されているため、一見分かりにくいことが多いです。
地積	その土地の面積です。 登記簿と比較すると 良いでしょう。
課税地目	田、畑、宅地等の記載があります。 登記簿と異なっている場合 もあります。
評価額	その年の評価額です。 概ね公示地価の70% とされています。 和暦で3の倍数の年に評価替えとなっておりましたが、元号が 令和になっても3の倍数の年 のようです。
課税標準額	評価額から住宅用地などの軽減がされた後の金額です。 特例の適用を受けている場合はその特例が記載 されます。
前年度課税標準額	前年の課税標準額です。
負担水準	前年課税標準額とその年度の価格の比率です。土地の場合、 急激な価格変動 などにより税負担が大きくなるように、 緩和措置 が設けられており、その判断の指標となるのがこれらの数値です。
税額	その資産の 固定資産税額・都市計画税額 の年税額です

《住宅用地の特例の適用を受けた場合の課税標準額》

区分	内容	固定資産税	都市計画税
(イ)小規模住宅用地	200㎡まで/1戸	価格×1/6	価格×1/3
(ロ)一般住宅用地	(イ)以外の住宅用地	価格×1/3	価格×2/3

②家屋

所在地	所有する家屋の所在地です。
家屋番号	登記簿に記載されている家屋番号です。
床面積	家屋の床面積です。こちらも 登記簿と比較すると 良いでしょう。
用途	居宅、共同住宅等です。こちらも 登記簿と異なっている場合 もあります。
構造	木造、鉄骨造等です。
評価額	その年の評価額です。家屋は上記の用途・構造等を基にした 再建築価格方式により評価 されます。 時価との比率 も構造等によって 30~80% とかなり幅があります。
課税標準額	家屋の場合は一般的には評価額と同じ金額です。
税額	その資産の固定資産税額・都市計画税額の年税額です。 新築住宅の場合等は一定期間減額 されることがあります。

毎年送られてきて払うだけのものではなく、確認すべき点が多くあります。届きましたら必ず金額を精査しておくの良いですね。ご参考にして頂けましたら幸いです。

監修：税理士法人タックスウェイズ

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・鑑定士等）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

「資産の出口。知っておきたい売却の基礎知識」



ご自身の資産を長期的に考えると、“売却”というのも選択肢の一つです。

ただし、ただ売却すればその分手元に現金が残るかという、必ずしもそうではありません。

資産の将来に悩んだとき、本当に売った方がいいのかどうか、判断できる知識が必要です。もし資産を売却する場合、どんな費用がかかるか、しっかりと把握しておきましょう。

資産の売却に“かかる費用”

① 仲介手数料	不動産会社に支払う費用。 売却価格×3%+6万円×消費税 ※上記は400万円以上の取引の場合
② 抵当権抹消費用	金融機関に設定されている抵当権を抹消するために必要な手続きに関する費用
③ 印紙代	売買契約書に必要な収入印紙代
④ 測量費用	測量が必要な場合の測量費用
⑤ 金融機関への残金支払い等	金融機関への残債がある場合の支払い
⑥ 譲渡税	物件の売却により利益が出た時の、譲渡所得税と住民税、固定資産税（都市計画税）

一般的には売却時の“諸費用”と呼ばれるものですが、**少なくとも売却時、最低でも売却価格の4～5%程度の費用がかかる**、と考えておけばよいと思います。また、現状で借入残金が多く残っている場合、売却にあたって利益が多く出る場合などは、より支払う費用が増える、ということになります。



ご自身の将来設計にもよりますが、すぐに現金が必要な場合、資産の売却はひとつの有効な手段です。また、相続等で引き継いだ管理がしきれない資産なども売却をすることで現金化することができます。ただ、一方で、**『売却した場合に手元に残る現金』と『賃貸経営を続けた場合の収入』を比べた際に、必ずしも、今、売却するというのが最善の選択ではないこともあります。**

もし、売却を検討されるオーナー様がいらっしゃれば、ぜひ一度ご自身の売却での収入、今後の賃貸経営の収入を比べてみてください。

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)

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:052-698-2224 山下、金澤