

“名古屋市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

～2023年2月号～ 第35号



コロナにより変化した社会動向と市場動向 ～賃貸市場にも到来するデジタルシフト～

First Home 株式会社 **ファーストホーム**
街・人・住まいの未来を創る
—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 売買コーナー
- 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、ありがとうございます。弊社は創業以来、名古屋市南区で不動産の賃貸仲介、賃貸管理、売買仲介を通じ、「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いております。

昨年10月に創業20周年を迎え、弊社一同喜びを感じております。この喜びも日頃よりお世話になっておりますオーナー様やご入居者様、共に名古屋市南区の暮らしをサポートしている協力業者の方々、そしていつも温かい地域の皆様あってのことです。

今後もオーナー様よりお預かりしている資産の良好な運営をサポートさせて頂き、南区をはじめとする周辺エリアにお住まいの皆様には、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、次の10年に向けて一同尽力して参ります。



代表取締役 山内義洋

空室対策商品のご紹介

『空室が増えている…』・『なかなか埋まらない…』などのお悩みを、ファーストホームが解決します！

ファーストホームでは、オーナー様の空室のお悩みを解決するために、日々、空室対策商品の開発を行っております。

①設備パック

築年数が経過して、物件としての価値が下がり、空室期間が長くなっている物件に対して、大規模な物件修繕まではいかなくても、何かしらの対策をしたいという方にオススメです！

入居者から人気の高い設備を結集させた商品なので、小さな工事で入居促進が可能です！



②満室保証+リノベーション

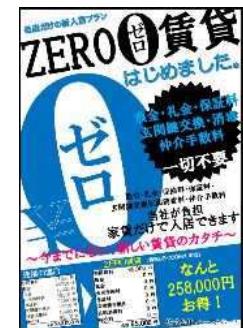
リノベーションをしたうえで、ファーストホームがオーナー様の物件を借上げることで、オーナー様の収入を安定化させる商品です。『リフォーム・リノベーションしても物件が成約するかわからないから不安…』という声にお応えして、ファーストホームで満室保証の制度をご用意致しました！



③完全ゼロ賃貸

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、他物件と差別化を図る商品です。家賃を下げずに、空室期間をなくしたいというオーナー様にオススメです！

厳選な入居審査を行っているため、入居者の質が落ちることはありません。実際に、『完全ゼロ賃貸』での実績も数多く生まれており、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ヶ月以内で5部屋全て決まったという事例もあります。



売買コーナー

お任せください！



代表取締役
山内義洋

収益不動産を中心に売買市場は品薄ということもあります、比較的高値で売却されています！

平素はお世話になり誠に有難うございます。

現在、収益物件を中心に売買市場は品薄ということもあります、比較的高値で売却されているケースが多くなっています。所有されている不動産において、売却を検討される資産がございましたらお気軽にお声掛けください。

また相続対策などで買い替えなどについても検討されていらっしゃるようであれば、合わせてお気軽にご相談ください。

弊社の管理物件の分譲マンションの1室や戸建てにおいても賃貸と並行して売却の募集をかけるケースも増えてきております。入居中の不動産であっても入居者様への売却の打診なども行っておりますので、もし売却を検討されている場合はご相談ください。

また、現在の所有物件の資産価値を知りたい！という方もお気軽に問い合わせくださいませ。

無料で不動産査定をおこなっております。

まわりの人に知られたくない、早急に現金化したいなどございましたらお気軽にご相談ください。

資産の状況確認と将来に向けた“棚卸し”が、優良な資産承継のポイントです！



Aランク 残す資産

価値に関わらず、残す必要がある資産

Bランク 有効活用する資産

対策(投資)次第で収益増加が見込める資産
判断基準…予測投資利回り>期待投資利回り
キャッシュフローの改善

Cランク 売却する資産

収益や利用価値が低く、有効な対策がとれない資産
判断基準…予測投資利回り<期待投資利回り
対策しても税引前キャッシュフローがマイナス

不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。

【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

山内

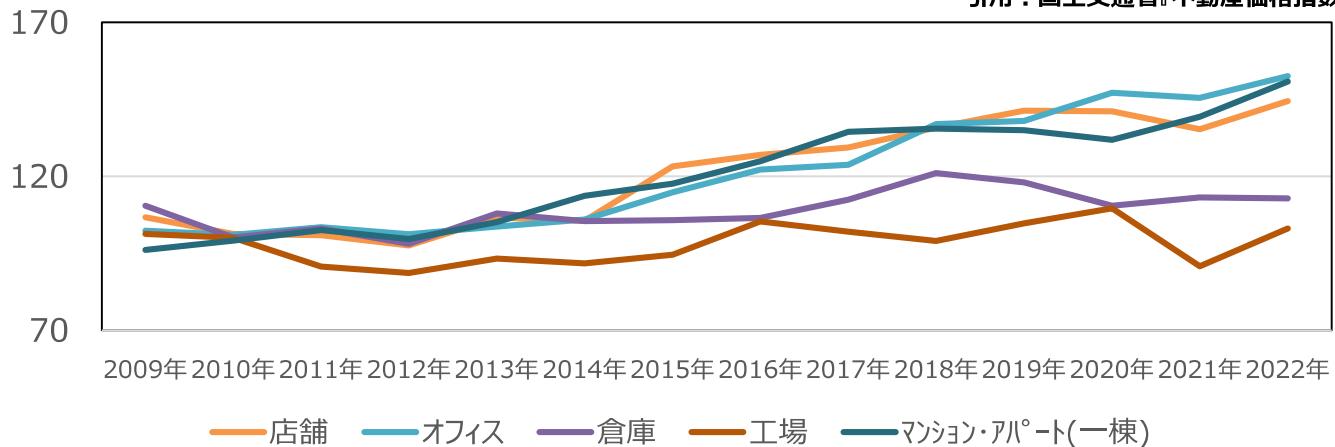


円安によって加速する 海外投資家国内不動産投資需要

2022年は未だに終息に至っていない新型コロナウイルス感染拡大の影響や、ロシア・ウクライナ戦争による原油価格高騰、さらにはインフレ・円安によって円安ドル高が記録的なスピードで進みました。今回はインフレ・円安によって相対的に割安となる日本不動産の状況を見ていきたいと思います。

＜直近14年の国内不動産種別の価格指数推移＞

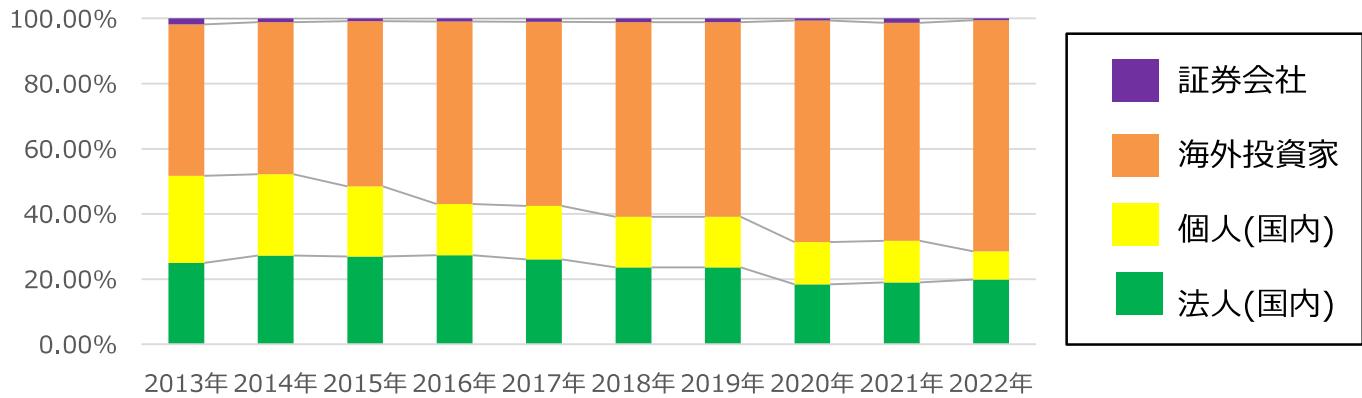
引用：国土交通省『不動産価格指数



日本国内における不動産価格指数は上がり続け、特に投資用不動産であるマンション・アパートは直近14年で価格が大きく上昇しています。さらに2022年12月17日現在で1ドル/136円(昨年同月1ドル/113円)であることから、海外投資家にとって、日本国内の不動産は価格・価値が上がりつつも円安によって割安に購入できる、お得な状態が続いていると考えられます。

＜国内不動産投資信託証券 取引件数割合＞

引用：日本証券取引所 投資部門別 不動産投資信託証券売買状況



上記は、日本取引研究所公表の不動産投資信託証券取引件数の集計結果です。不動産投資信託証券の取引件数における海外投資家の割合は、直近10年で増加し続けており、2022年は前年比で105.93%増加しています。

一方で海外投資家の需要は都心部に集中しているため、バブル期の不動産情勢とは異なります。「家賃収入が国外へ出ていくことによる国益の損失」といったデメリットや「都心物件高騰で物件購入が出来ない層の郊外需要」などといったメリットも考えられます。日銀の金融緩和縮小などもあり今後も目が離せない国内不動産動向です。

空室募集、空室対策、設備交換、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ
TEL:052-698-2224 大野・野村・松元

業界ニュース



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

裁判によらない明渡しも認められる? ～家賃保証会社の自力救済条項は違法～ 最高裁令和4年12月12日判決について

今回は話題の最高裁令和4年12月12日判決を確認しましょう。

【賃料滞納の借主を追い出せるのか?】

賃貸物件の借主が賃料を長期に渡り滞納しているのであれば、賃貸借契約を解除して、退去を求めるすることができます。では、退去を求めて入居者が出ていかない場合に、たとえば、貸主が鍵を交換して部屋に入れなくしたり、部屋に入って物を外に出したりすることはできるでしょうか。結論としては、これは認められません。

このように、自己の権利が侵害された場合であっても、実力行使で権利を実現してはならない、というルールを自力救済禁止の原則といいます。上記の場合では、裁判手続を使う必要があります。

【裁判は時間も費用もかかる】

ですが、実際に裁判手続を利用すると、相当程度の時間と費用がかかります。そのことから、できるだけ裁判手続を利用せずに明渡しを実現したい、というのも理解できる話です。多く明渡し案件を取り扱う賃料保証会社であれば尚更です。そこで、裁判で問題となった保証会社では、契約により以下のようないくつかの条件の場合に限定して、裁判手続によらない明渡しを実現しようとしました。

- ① 賃借人が賃料等の支払を2か月以上怠っていること
- ② 合理的な手段を尽くしても賃借人本人と連絡がとれない状況であること
- ③ 電気・ガス・水道の利用状況や郵便物の状況等から本件建物を相当期間利用していないものと認められること
- ④ 本件建物を再び占有使用しない賃借人の意思が客観的に看取できる事情が存すること

今回裁判となった保証会社では、このような条件（4要件）が満たされる場合には、明渡しがあったとみなして、裁判手続を経ないでも室内の物品の撤去などをしてもよい、と取り扱うことになりました。このような契約条項の有効性を巡って争われたのが今回の裁判となります。

一審の大坂地裁の判決では無効、原審の大坂高裁の判決では適法と判断しました。ですが、今回の最高裁判決では、当該条項を違法・無効と判断しました。

最高裁判決の概要としては、上記の4要件による明渡しが、賃貸借契約が終了している場合に限定されていないことを前提（※）として、

- ・賃借人は、…原契約の当事者でもない保証会社の一存でその使用収益権が制限されること
- ・賃貸人が賃借人に対して本件建物の明渡請求権を有し、これが法律に定める手続によることなく実現されたのと同様の状態に置かれるのであって、著しく不当

といった理由によるものです。（なお、この判決には他に無催告解除の是非の論点もあります。）

こちらの判例は、上記（※）の前提がポイントであり、今後の様々な法的議論を生むところと思われますが、まずはこの判決と自力救済が禁止されている、という点は押さえておきましょう。

税務相談コーナー



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

インボイス制度の基本 ～もう誰にも聞けない消費税の基本⑨～

巷で話題のインボイス制度と不動産業との関連について、テーマに沿ってご案内して参ります。今回は、「令和5年度税制改正大綱のインボイス制度の扱いその1」についてです。

前回までは、インボイス制度の手続きから免税事業者の申請の取り扱いなどについてみて参りました。今回は、先日発表された「令和5年度税制改正大綱」にインボイス制度についても改正項目として取り上げられましたのでその内容について速報ベースの情報でみていきます。なお、現段階（2023年1月時点）で、法制化されておりませんので、取り扱いが変わる可能性がございますのでご注意ください。

1. 適格請求書発行事業者となる小規模事業者に係る税額控除に関する経過措置

①概要

適格請求書発行事業者の令和5年10月1日から令和8年9月30日までの各課税期間において、免税事業者が適格請求書発行事業者となったこと又は課税事業者選択届出書を提出したことによって事業者免税点制度の適用を受けられない場合は、納付する税額を売上等に対する消費税額の2割とすることができる。

②手続き

適格請求書発行事業者がこの制度の適用を受ける場合には、確定申告書にその旨を付記する。

③簡易課税制度の届出

この制度の適用を受けた適格請求書発行事業者が、適用を受けた課税期間の翌課税期間中に簡易課税制度の適用を受ける旨の届出書を提出したときは、その提出した日の属する課税期間から簡易課税制度の適用を認めることとする。

※この取り扱いは、課税期間の特例の適用を受ける課税期間及び令和5年10月1日前から課税事業者選択届出書の提出により引き続き事業者免税点制度の適用を受けられない課税期間については適用できないなどの注意点がございます。

ざっくり言えば、免税事業者が適格請求書発行事業者となるような場合は、消費税納付の負担を3年間は軽くしますよという制度です。このような施策によりインボイス制度の登録が増加するのではないかでしょうか。具体的な手続きは、税理士・税務署にて詳細の確認をされて進めて頂けるようお願いいたします。



【参考】令和5年度税制改正の大綱
(令和4年12月23日閣議決定)

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

山内

うちの家賃は上げられる？賃料アップのポイントとは



全国の60%以上の物件が築20年超といわれる中、『**家賃が下がる**』ことは当たり前と捉えて、半ば諦めて経営を続けるオーナー様も多いのではないでしょうか？そんな中で、実は地域ごとに賃料が上がっている、回復してきているエリアも出てきています。物件も古くなれば単純に劣化は進むので賃料が下がるのは当然ですが、『**価値**を高めることで賃料が上がる可能性がある』ということは知っておいていただくべき経営の工夫です。

商品の“価格設定”的王道とは！

なぜ、賃料が下がるのでしょうか？それは右の天秤のようなもので、『**価格に対して価値が見合っている**』というバランスが釣り合っているか、もしくは消費者目線で『**価値が価格を上回り、お得感がある**』かどうか、という相関関係が成り立っています。物件が古くなれば絶対的に価値が下がるので、結果として賃料も下げるを得なくなる、ということです。



ここで、どんな物件でも古くなったものを新しくすればよくなるか、というと実は一概にそうとも言えません。『**価値**』にはいろんな種類があり、特に賃料アップについては『**希少価値（相対価値）**』が重要になってきています。

希少価値をとらえて賃料を上げる相対価値経営法

さて、『**希少価値**』という話をさせていただきましたが、皆さんもイメージがつきやすい例えで言うと、ダイヤモンドや金などのように、『**絶対数が少ないものは価値が高くなりやすい**』です。これが『**希少価値**』の考え方です。賃貸経営で言えば、『**新築**』や『**戸建て賃貸**』などがわかりやすい例で、実際に相場よりも高い賃料設定でも決まるケースが多くなっています。



こういった希少価値を意図して経営に取り入れるために大事なのが、ご自身の物件の『**近くのエリア**』、『**同じような間取**』、『**前後5年程度の築年数**』の物件で、希少価値のある条件を絞り込むことです。これはインターネットのお部屋探しのお客様向けサイトで見ることができます。営業担当にお願いして絞り込んでもらうのもいいでしょう。希少価値が高い傾向にある設備で多い傾向にあるものとしては『**宅配ボックス**』『**オートロック**』『**ペット可**』などがありますが、地域によっても変わってきます。**見ていただければ、同一物件で希少価値が高い設備・条件の物件は賃料が他の物件と高くなっているはずです。**

希少価値を見極め、費用対効果が高い選択を！

前回に引き続き、物件の価値・投資についての観点でお伝えしました。とにもかくにも物件の価値を維持するために、先行投資（借り入れを含め）は不可欠です。オーナー様にとつては費用かかる大事な選択ですから、ぜひ物件の価値を見極め、もっとも皆様の物件の実情に合った、効果が高い選択をしていただく一助になれば幸いです。

スタッフ紹介



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●

- 空室について
- リフォームについて
- 家賃滞納について
- 賃貸管理について
- 購入について

- 売却について
- 土地活用について
- 相続対策について
- 保険について
- 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 大野・野村