“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8月号～　第38号

管理運営物件入居率

94．6%

2023年7月末現在

2022年10月で
20周年を迎えました

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～

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　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

代表取締役　山内義洋

　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、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いております。
　昨年の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皆様、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。

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ヵ月以内で
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、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、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お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

賃貸管理ニュース

写真

外国人インバウンドの回復が進む！
今後外国人入居は空室対策に必須か!?

2023年5月に新型コロナが5類に変更され、徐々にコロナ禍 ⇒ アフターコロナに進む中で、外国人インバウンドの回復が顕著に進んでいます。

国内では将来的に人口・世帯数減や空き家増加といった問題が懸念される中、外国人インバウンドの回復に伴う、外国人の入居は国内の空室問題を解決する一手となるか、今回は外国人インバウンド最新の状況を解説できればと思います。

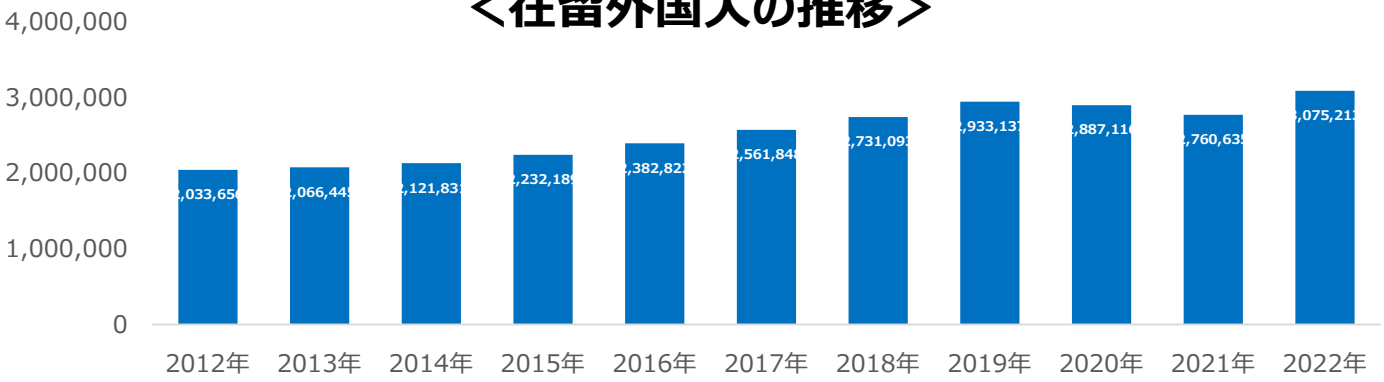
＜訪日外国人旅行者数の推移＞

	2022年	2023年	伸率(%)
1月	17,766	1,497,472	8428.86%
2月	16,719	1,475,455	8825.02%
3月	66,121	1,817,616	2748.92%
4月	139,548	1,949,100	1396.72%
5月	147,046	1,898,900	1291.36%
平均	**77,440**	**1,727,709**	**4538.01%**

	2019年	2023年	伸率(%)
1月	2,689,339	1,497,472	-44.32%
2月	2,604,322	1,475,455	-43.35%
3月	2,760,136	1,817,616	-34.15%
4月	2,926,685	1,949,100	-33.40%
5月	2,773,091	1,898,900	-31.52%
平均	**2,750,715**	**1,727,709**	**-37.35%**

まずは、訪日外国人旅行客数の推移を確認したところ、2022年⇒2023年では1月～5月で平均伸び率4,538.01%と昨年比で大幅に回復してきていることが分かります。また2019年⇒2023年比較でも、コロナ前の訪日数には戻っていないものの、2023年1月⇒5月で伸び率が徐々に減少してきていることが分かります。つまり、インバウンド自体が回復傾向にあることがデータから分かります。

＜在留外国人の推移＞



また在留外国人数は令和4年末時点で307万5,213人(前年末比31万4,578人、11.4%増加)と過去最高を更新し、初めて300万人を超える結果となりました。以上の結果を踏まえるとインバウンドの回復は好調であり、今後もこの状態が続けば、国内で起きている人口・世帯減による空室問題は外国人の入居によって解決するかもしれません。いかがでしょうか。今回は最新のインバウンド状況をまとめさせて頂きました。本記事がオーナー様の賃貸経営の一助となれば幸いです。

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

弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士　大橋　良二　氏

老朽化建物の倒壊による入居者の死傷とオーナーの責任について

（ご相談）私は賃貸アパートを所有しています。築45年と古いアパートなのですが、入居者からあまり賃料も取れないため、十分な補修も行えていません。最近は地震も多いのですが、万が一、大地震などで建物が倒壊して入居者が怪我をしたような場合に、私が責任を負うようなことはありうるのでしょうか？

こちらときどきいただくご相談ですが、結論としては、建物があるべき性能を有していなかった場合や、必要な補修を行っていない場合には、責任を負う可能性があります。
民法には、工作物責任といって、建物の設置又は保存に瑕疵があり、それによって生じた損害を賠償する責任を負う、という規定があります。

◆民法717条（土地の工作物等の占有者及び所有者の責任）
土地の工作物の設置又は保存に瑕疵があることによって他人に損害を生じたときは、その工作物の占有者は、被害者に対してその損害を賠償する責任を負う。ただし、占有者が損害の発生を防止するのに必要な注意をしたときは、所有者がその損害を賠償しなければならない。（以下略）

この規定に基づき、責任を負った裁判例があります。神戸地裁の平成11年9月20日判決です。

こちらの裁判例は、阪神・淡路大震災により賃貸マンションの一階部分が倒壊して賃借人4名が死亡したために、賃借人の遺族が賃貸人・所有者に対して上記の工作物責任に基づく損害賠償をしたものです。遺族からの損害賠償請求額は総額3億円を超えました。

こちらはあれだけの被害が生じた阪神淡路大震災ですから、「やむをえない」「責任はない」と考える方もいらっしゃるかもしれません。

ですが、こちらの裁判例では、結論として、オーナーの責任を一部認めました。（仲介した不動産会社への請求は認めませんでした。）

こちらは旧耐震基準の建物だったのですが、その当時の基準に考えてもの建物が通常有すべき安全性を有していなかった、として賃貸人の工作物責任を認めたのです。
そして、賠償額については、大規模な地震が原因となっていることを考慮して賠償額を５割減額して、1億3,000万円の賠償責任を認めました。

こちらのオーナーは、築16年目の本物件を取得して、賃貸物件としていたところ、築31年目で阪神・淡路大震災が起こり、建築当時の欠陥により1億3,000万円もの賠償責任を負うことになったのでした。

このように、建物がその通常有すべき安全性を有しない、と判断される場合には、所有者・賃貸人は、物件が地震で倒壊する等の事故が起こった場合にその責任を負う可能性があります。予想もできない大地震であったというだけでは免責されるものなく、貸主には、入居者に対する重い責任を負うものであることを知っておきましょう。

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

【令和5年度税制改正　資産税関連④】

今回は、先月につづき、資産税の税制改正項目についてその改正点の詳細をシリーズにて解説していきます。今月は、前回のご案内の相続時精算課税制度のメリット・デメリットについてです。

■相続時精算課税制度のメリット

１）想定する相続財産額が相続税の基礎控除を超えない場合は生前贈与で2,500万円まで特別控除を利用すると贈与税も相続税も課税されないことになります。

２）贈与時の時価で金額を固定されるため、将来値上がりしそうな財産を早いうちから贈与すると相続税の対策ができます。

３）不動産収入など所得を生み出す財産を贈与してしまうことで、将来の相続人に前もって収益をも移転させることができる。

■相続時精算課税制度のデメリット

１）選択すると暦年課税制度を使うことができなくなります。

２）相続税の計算で税額計算への効果が大きい小規模宅地等の評価減の特例が使えなくなります。

３）不動産を生前贈与する場合は、移転コスト（契約書作成費用、税金、登記費用）と税務申告などのコストと手間が増えることとなり、効果が限定的となることがあります。

相続時精算課税は、生前に大きな金額の財産を贈与できる制度ではありますが、早まって選択してしまって相続税が当初試算より増えてしまったり、また相続税申告時に他の相続人にこの制度の適用があることが露呈し、もらった、もらわないで相続人間のもめ事になったりすることもあります。
令和5年度の改正で使い勝手が変わりますが、より慎重な検討が必要になってくると思います。
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。

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

自主管理のコストパフォーマンスを考えよう！

物件を新築・購入した際に、自分自身で管理する「自主管理」という選択肢があります。アパート経営は、必ずしも管理会社の手を借りる必要はないのは事実ですし、時間的余裕とノウハウを持っている方であれば、問題なく自主管理ができることでしょう。

しかし、オーナー様ご自身が管理業務を行う際の問題点としてあげられるのは、「入居者からのクレーム対応」や「滞納督促に関する問題」、「入居者募集」等と多岐にわたります。今回は、実際に自主管理で業務を行う場合と、管理会社に仕事を任せる場合の比較をしていきたいと思います。

	【自主管理の場合】	【管理委託の場合】
入居者 クレーム対応	24時間、入居者から電話がかかってくるリスクが生じる。場合によっては物件に行って現場対応を行う事案も発生。	24時間受付のコールセンターが一次対応をし、必要に応じて業者を手配する。管理会社が直接対応しなければならない案件との差配をしてくれる。
滞納督促	オーナー様ご自身で入居者宅を訪問し、滞納賃料の取り立てを行う。知らないうちに引っ越しをされてしまうと、滞納賃料が損失になるリスクもある。裁判をするにも手続きや弁護士の手配はご自身で行う。	入居者は家賃保証会社への加入が必須のため、入居時の審査があり滞納のリスクを軽減できる。仮に滞納が発生した場合でもオーナー様に賃料は必ず振り込まれる。滞納の督促業務も保証会社が代行で行う。
入居者募集	オーナー様の知人や近親者のネットワークを活用し、入居希望者を探す必要がある。仮に仲介業者に入居者募集を依頼しても、管理料を払っていないため、紹介の優先度は下がる。	大手ポータルサイトを活用し、入居希望者を集客する。紹介の優先順位は、 ①自社で管理している物件 ②広告料が高額な物件 ③新築や人気エリアの良質な物件 となっている。
工事・ リフォーム	必要に応じてオーナー様ご自身で工事業者を手配。修繕が必要な箇所の見極めや、入居者に人気の設備動向等が把握できず、中途半端な仕上がりになることが多い。また工期が長引く傾向があるため、空室損失期間が長期化しやすい。入居者に請求するかどうかの見極めが難しい。	お抱えの工事業者が複数社いるため、見積依頼～工事完了までスピーディーな対応が可能。 最新の入居者動向を把握しており、入居が決まりやすいお部屋に仕上げることができる。有資格者が在籍しているため入居者が負担する修繕範囲も適切に判断できる。

上記のように、オーナー様がご自身で物件を管理することにはメリットよりもデメリットの方が多いというのが実情です。管理を任せるということは、オーナー様ご自身の負担を軽減することにも繋がります。特に遠隔地に物件を所有されている方の場合、物件の状況をすぐに把握するのが困難になります。

今一度、管理を任せる費用とご自身の負担を天秤にかけてみてください。何かお困り事がある場合は、是非弊社までご相談ください。

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・松元