“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10月号～　第39号

管理運営物件入居率

９４．７％

2023年19月末現在

20th ANNIVERSARY

2022年10月で
20周年を迎えました

マンスリー市場の回復が堅調に
空室対策の新たな一手になるか

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

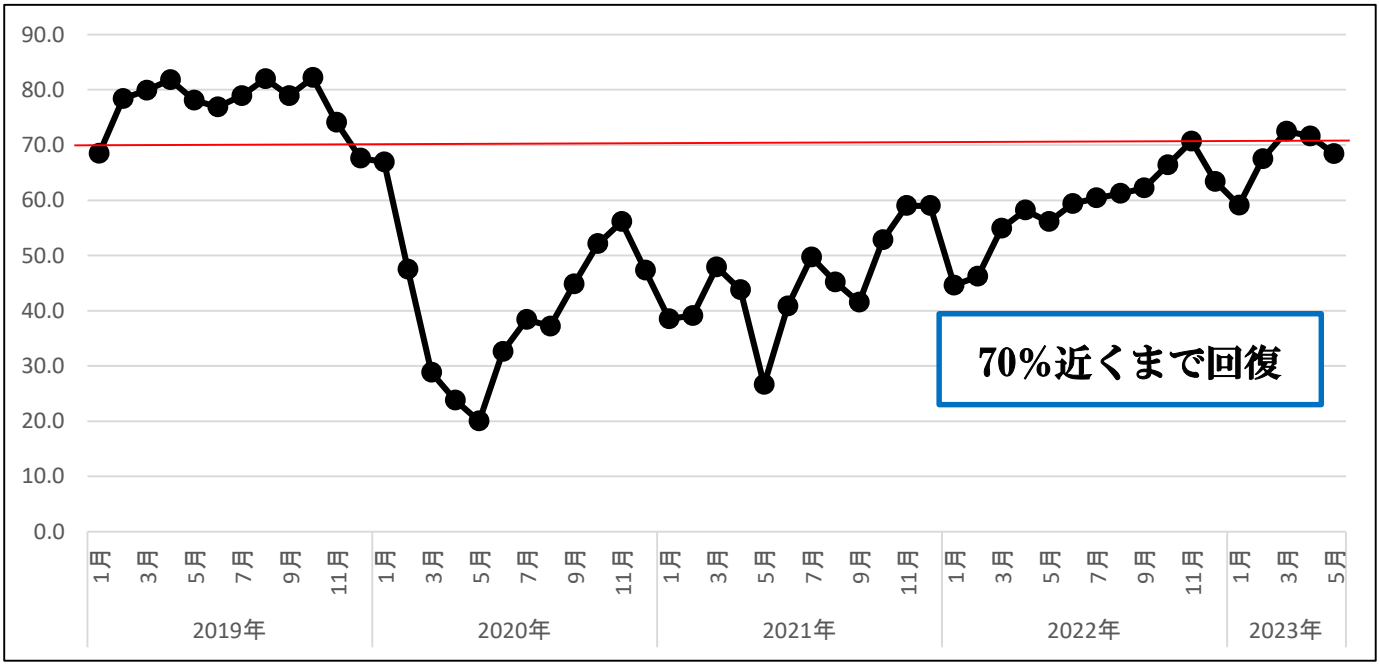
賃貸管理ニュース

マンスリー市場の回復が堅調に
空室対策の新たな一手になるか

物件の貸し方の一つとして、通常賃貸とは別にマンスリー物件として貸し出す形があるかと思われます。マンスリー物件は短期間住むことを前提としたマンションやアパートのことを指し、短期間で貸し出す分通常賃貸より賃料を高く設定し貸し出します。借主としては法人をメインに貸し出したり、観光客が一時利用するケースもあります。その中でマンスリー市場は、コロナ以降で経済の動きが止まり法人需要が減ったことや、また観光需要も減ったことで市場の動きが大きく止まってしまった経緯がありましたが、コロナ禍における行動制限等がなくなってきた今、改めて市場の動きが活発になってきています。今回はマンスリー市場の直近の動向についてお伝えさせて頂ければと思います。

＜ビジネスホテル稼働率推移＞

出典：観光庁　宿泊旅行統計調査



マンスリーの市場の動向を知る上での重要なデータとして、ビジネスホテルの稼働率が挙げられます。というのも、マンスリーの利用者とホテルの利用者は重なることが多く、ホテルの稼働率があがることでマンスリー物件の利用者も増えることが想定されるためです。

コロナ以降、下降傾向であった、ビジネスホテル稼働率は、訪日外国人観光客の入国制限の緩和・全国旅行支援等の開始により回復傾向にあります。実際に稼働率70%近くまで回復してきており、マンスリー事業への好影響も期待できます。

＜空室対策としてのマンスリー物件＞

上記にて、マンスリー市場が回復してきていることをお伝えしましたが、実際に通常賃貸の空室対策としてマンスリーは活用できます。通常賃貸では埋まらないけど、短期貸出のマンスリーでは埋まるケースはよくありますので、これを機に一度マンスリー運用について考えてみてはいかがでしょうか？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　　山内

弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士　大橋　良二　氏

オーナーの希望により管理会社との契約変更の際に電話による重説が可能に

【基本の確認】

オーナーが賃貸住宅について管理会社と管理受託契約を結ぶ場合には、管理会社は、重要事項説明を行った上で、管理受託契約の書面を交付する必要があります。この重要事項説明は、オーナーと管理会社の担当が対面か、テレビ会議（IT重説）の方法により行う必要があります。

そして、管理受託契約を結ぶ場合だけではなく、管理受託契約の一定の事項について変更が生じた場合も、重要事項説明が必要となります。たとえば、管理物件の対象となる賃貸住宅の対象が増減した場合や、管理報酬の支払額や支払の時期及び方法が変更となった場合など、契約の一部が変更となる場合にも重説が必要となります。

この管理受託契約の変更時の重要事項説明についても、基本的には、対面かテレビ会議の重説（電話は不可）による、というのがこれまでのルールでした。ですが都度、対面での説明やテレビ会議を行うというのは、オーナーにとっても負担も少なくありません。

そこで、一定の条件のもとで、電話での重要事項説明が可能となりました。なお、この電話での重説が可能なのは、あくまでも管理樹受託契約の内容を「変更」するときであって、新たに管理会社と管理受託契約を締結するような場合は、これまでどおり対面かIT重説を行う必要があります。

【令和5年3月31日施行・賃貸住宅管理業法の解釈・運用より】

次に掲げるすべての事項を満たしている場合に限り、電話による説明をもって対面による説明と同様に取扱うものとする。

・事前に管理受託契約変更契約の重要事項説明書等を送付し、その送付から一定期間後に説明を実施するなどして、賃貸人が変更契約締結の判断を行うまでに十分な時間をとること
・賃貸人から賃貸住宅管理業者に対し、電話により管理受託契約変更契約の重要事項説明を行ってほしいとの依頼があること
・賃貸人が、管理受託契約変更契約の重要事項説明書等を確認しながら説明を受けることができる状態にあることについて、賃貸住宅管理業者が重要事項説明を開始する前に確認していること
・賃貸人が、電話による説明をもって当該管理受託契約変更契約の重要事項説明の内容を理解したことについて、賃貸住宅管理業者が重要事項説明を行った後に確認していること

今後は、希望すれば対面での重説やIT重説を省略して、電話で重説を受けることも、管理受託契約「変更」の場合には可能となります。こちらについても内容を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・登録事業者の最終確認事項】

10月からスタートするインボイス制度について、2023年8月末現在で弊社クライアントは登録する方、されない方とハッキリ分かれました。オーナー様それぞれの方針がございますが、最初の猶予期間が終わる3年後までに再度検討するというような方が多いように思います。今回は、適格請求書発行事業者となったオーナーの確認事項をみておきます。

■登録事業者であるオーナーに必要なインボイス記載事項

①オーナーの氏名又は名称及び登録番号
②取引年月日（支払日など）
③賃貸借契約の内容（事業用店舗、駐車場など）
④税率ごとに区分し合計額と適用税率（10%のみとなると思います）
⑤税率ごとの消費税額（こちらも10%のみとなると思います）
⑥借主の氏名又は名称

これらの事項が請求書などに記載されていることが求められます。ただし、ほとんどの場合が賃貸借契約書の締結と口座振込入金（または現金）されているかと思います。

■賃貸借契約書の確認と不足事項の整備

現在のテナント様とは契約が結ばれているかと思いますが、まず上記の６つの事項について記載事項の確認をしますと①の登録番号、④⑤の消費税に関する記載が不足している場合が多いです。対処としては原契約に補足するように上記を折り込んだ書面を作成し借主に通知することが必要となります。なお、これらは電子メール等でも良いとされております。

■賃貸借契約書の作り替えを

10月以降からの新規の契約となる場合は、上記事項を契約書に盛り込んでおくことになりますので契約書の書式を作り替え、備えておきたいですね。

筆者周辺での不動産賃貸業界では、インボイス制度による大きな混乱は起きてませんが、当初の3年間の猶予期間が終わりに近づく頃から騒がしくなるように思います。

以上、参考にして頂けましたら幸いです。

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

ご自身の所有物件のポータルサイト掲載状況を定期的にチェックしていますか？

賃貸オーナー様からのご相談で、最も問い合わせが多い内容は『**空室**』に関することです。今回はその中でも、お部屋探しの方からの反響で、最も入り口になるポータルサイトの掲載についてお伝えさせていただきます。

まずは写真の枚数をチェック！

右の図は、お部屋探し大手ポータルサイトのSUUMOで、同一物件を掲載している不動産会社情報ページになります。写真は20枚掲載できるのですが、12枚しか掲載していない会社もあるのが見てわかります。写真の掲載枚数が少ないと、基本的には検索した際に上位表示されにくくなります。上位表示されにくいということは、それだけ検索した時に見られない状態になっているということになります。

入居者募集を依頼している会社が、写真撮影をきちんと行っているか、見られる状態で掲載されているかを今一度確認してみてください。

【SUUMOの物件掲載不動産会社一覧】

※掲載の質が悪い会社は写真の枚数が少ない

更に上位表示されるためにはポータルサイトのオプションを利用

さらに検索時に表示されるようにするためには、ポータルサイト内でオプションを使う必要があります。オプションとは、不動産会社が課金して利用しているものですが、オーナーの皆様から『広告料』や『募集協力費』といった名目でいただいている費用の範囲内で利用しているケースがほとんどです。その中で代表的なものをいくつか紹介していきます。

①スマピク
スマホサイトと、スマホアプリの物件一覧画面に上位出しできるPR広告枠です。物件検索結果一覧画面のファーストビューに表示することで、カスタマーとの出会いの機会を増やします。

②物件動画
写真をスライドショーで掲載する「コマーシャライザー」や、独自に撮影された映像をそのまま掲載する「動画」によって、写真や間取り図だけでは分かりづらい物件の臨場感を伝えられます。

③物件パノラマ
手軽な操作で物件の全体感を能動的に把握できる商品です。実際の内見に近い物件情報を伝えることで、成約確度の高いカスタマーの反響・来店を促すことができます。

上位表示できる
PR広告枠のスマピク

いかがでしたでしょうか。ご自身の物件の掲載の状況や閲覧状況等、詳しく知りたいという方は、是非一度弊社までご相談いただければ幸いです。

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・松元