

“名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

リード通信

～2017年8月号～

今月の注目ポイント

管理運営物件入居率

93.3%

2017年4月末 現在

<賃貸管理コーナー>

120年ぶりの民法改正
賃貸経営に関する改正法をピックアップ！

<業界ニュース>

供給過剰市場を生き抜く「賃貸経営法」
賃貸物件の価値を高める2つの取り組み！

<不動産ソリューションコーナー>

Q. 投資需要増の今が売却のチャンスと
考えた場合の税金について教えてほしい！



愛知県名古屋市中区上前津2丁目13番19号
アーク上前津ビル2F

TEL : 052-253-8181

リードグループ

検索

今月の主な内容

- P,1 お世話になります
- P,1 今月のトピックス
- P,2 入居率地域1番を目指して
- P,2 スタッフ紹介
- 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 ソリューションコーナー

お世話になります

皆様、暑い日が続きますがいかがお過ごしでしょうか。

私事ではありますが、ゴルフを月2～3回することが最近の楽しみです。極力カートには乗らず、暑い中ではありますが、18ホールを歩く努力をしています。自分の足で芝を踏む感触は最高です。その達成感は、ゴルフのスコアよりも充実感があり、自身を取り戻せます。いつまでも18ホールを歩けるように頑張っていきたいと思います。



リードグループCEOの
服部です

話は変わりますが、今、国会で賃貸住宅業界に関係する新法が成立しました。

①改正、住宅セーフティネット法

大家が自治体に住戸を登録し最大4万円の家賃補助が受けられる。

②改正生産緑地法

2020年の生産緑地解除に向けた改正案。

③民泊新法

ようやく方向性が決まり、年間180日までの届け出制となる。

このように賃貸業界で有り余る空室を、国全体として取り組み始めました。

こういった今日の賃貸業のお話や、プライベートのお話もお聞かせ願いたく、夏の納涼会を行います。ぜひご参加ください。

株式会社リードワン
代表取締役 服部富雄

今月のトピックス

満室経営の①

弊社では毎月1度、「リード塾」というオーナー様向けの定期セミナーを開催しております。

9月もリード塾を開催致しますので、ぜひともご参加下さいませ。10月開催につきましては、また改めてご案内をさせていただきます。

日時 平成29年 9月 9日(土)

PM 3:00～5:00

場所 リードグループ本社 2F セミナールーム

住所 名古屋市中区上前津2丁目13-19

電話 052-350-5750

会費 500円

※駐車場 会社北側「ブラザー上前津第2パーキング」無料チケット出ます

一部 3～4時 講師：山内会計事務所 山内新人先生

◇テーマ未定

二部 4～5時 講師：服部 富雄

◇市況報告

◇満室経営の①

※テーマは変更になる場合がございますのでご了承ください

※定員になり次第受付を締め切らせていただきます

—ご希望の方—

5時～ 山内先生の個別相談有ります(無料)

服部への個別相談、クレームも受け付けています。



本社周辺地図

管理物件入居率地域1番を目指して

管理物件 入居率93.3%
(平成29年4月末 現在)



優先順位1 自社管理物件

入居率を高めるにはまず以下の2つしかありません。

- ①既存入居者の退去を減らすこと
- ②新規入居者を獲得すること

①の退去を減らすためには、ご入居者様満足度の向上を図る必要があります。
しかし、賃貸物件の場合は、転勤、卒業などにより一定の退去は必ずあります。
高入居率を維持するためには、いかに新規の入居者を獲得するかが非常に重要な問題です。

当社では、管理物件を最重要物件として、優先順位は1位でご紹介しています！

入居者募集から退去までの管理はもちろん、長期の安定経営のサポートを目指します。

店舗紹介

店舗名：ワイン渡辺 大須店】

～えっ？オーダーから10分以内に食事が提供できなければ無料！？～

上前津駅より徒歩3分、大須商店街の【ワイン渡辺 大須店】をご紹介します。
おしゃれな外観で、お店がオープンして3年目になるそうですが、
12時前になるとテラス席はほとんど埋まってしまっている人気のお店です。
そのテラス席はベビーカーでの利用に便利なのはもちろん、
ワンちゃんと一緒に食事OKなのでお散歩のついでにランチもできてしまいます。

ランチメニューは日替わりランチから、ハンバーグやステーキなどなど種類は様々。
今回写真に写っているのは木曜日の日替わりランチのメニューになります。
日替わりランチの値段は880円で、コーヒー・紅茶がセルフサービス。手軽にフレンチが楽しめます。
また、日替わりランチは【オーダーから10分以内に食事が提供できなければ無料！！】と記載があり、
お料理がくるまでちょっとわくわくしてしまいました。
提供スピードはとても早かったので仕事のお昼休憩にもおすすめです。
ワインの種類もたくさんあり、お値打ちなものはボトルで2,800円～。
お休みの日はお昼から、また仕事終わりワインをのんびり飲むにも最適なお店です。

エイブル上前津店からも徒歩2分ほどの距離になりますので、
お部屋を探しに当店へ来られた際は、ぜひ一度ワイン渡辺さんを覗いてみて下さいね。



賃貸管理コーナー(1)



常務取締役
永井 道人

都内でも築7年で約10%家賃下落。 家賃の下落を抑える物件再生術紹介！

全国の先進的な賃貸管理会社が集う(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会での家賃の下落を抑える事例をご紹介します。今回は東京の北区の事例です。7年前にワンルーム20室を新築しました。退去のたびに家賃が2,000～3,000円下がり、現在は平均すると新築時の家賃の90%の状態です。都内には人口は増えているものの、新築の賃貸物件がそれを上回る勢いで増え供給過剰状態が続いており、ここ数年は新築物件の家賃も下がり、家賃相場全体が下落しています。

これからの対策は、税金を考慮して収益を最大化する築年数別の賃貸経営法です。**新築時～10年前後は**物件力は原状回復などで維持できる時期、また節税効果の出やすい時期です。余剰金は今後のために貯めておくことをおすすめします。**築11～15年前後から**物件力が落ちつつあり、節税効果の反動でキャッシュフローが悪化しやすい時期です。このタイミングで今の時代のニーズに再生しながら家賃の下落を抑える、稼働率を上げている事例が以下の4つです。勿論かかった費用は**節税につなげています**(修繕費・減価償却)。将来を見据えての準備が今後の賃貸経営をより良くしていきます。何かございましたらお気軽にご相談ください。

再生術①

今の入居者ニーズに対応した設備、ネットユーザーに対応



インターネット無料

TVDアホン

洗浄便座

エアコン

宅配ボックス

再生術②

印象の良いデザイン・壁・建具などカラーを重視

他物件にない第一印象の良さ、カラーアクセントの演出、満足度の高い部屋づくり



再生術③

和室→洋室

和室から洋室へ 2DKからLDKへ

間取り変更 LDK



アクセサリや照明で高級感を演出



再生術④

フルリノベーションプラン



賃貸管理コーナー(2)

120年ぶりの民法改正 賃貸経営に関する改正法をピックアップ！

お金の貸し借りや物の売買といった債権分野（契約に関するルール）を大幅に見直す改正民法は5月26日、衆院本会議で賛成多数で可決、成立しました。法案の周知を図って2020年ごろの施行とされています。約200項目の見直しが盛り込まれており、明治29年以来120年ぶりの抜本改正が行われました。

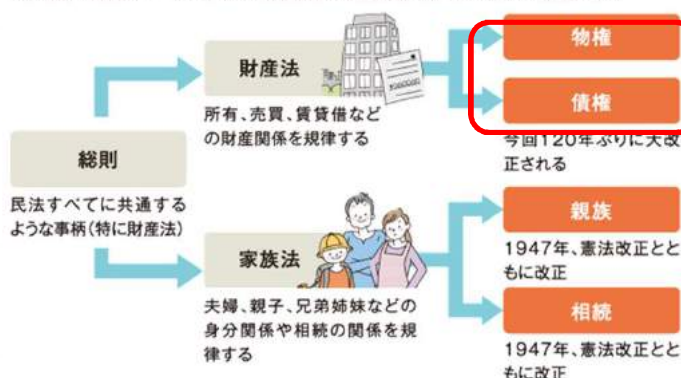
今回は賃貸不動産経営に関する改正内容をピックアップしてお伝えします。

1. 連帯保証人に対する規制の変更

改正法では「連帯保証人が個人である場合に、「極度額」を書面で合意しないと連帯保証契約は無効になる」ということになっています。現在の賃貸借契約では、ほとんどの契約が極度額を決めていませんので、連帯保証契約は無効になってしまう恐れがあります。民法改正の時期はまだ確定していませんが、今後は賃貸借契約に連帯保証人の極度額を記載する形が増えていくのは間違いありません。ただ、極度額を明示すると、連帯保証人を嫌がる方も増えることが予想され、保証会社の利用が増える可能性があります。

■民法の構成

市民間の契約ルールを定める代表的な法律が、民法の中の「債権法」



2. 原状回復義務が明記され、通常損耗は含まれないようになる

改正法は賃貸借の終了時に家主は敷金から未払い賃料などを差し引いた額を返金しなければならないと明記されます。借主は原状回復の義務を負うが、通常の生活で生じた傷や経年劣化については修繕費を負担する義務はないとしています。例えば、冷蔵庫裏面のクロスがやけるなどの普通に使っていて汚れるようないわゆる通常損耗については、経年劣化で貸主負担です。しかし、冷蔵庫下の水漏れ放置による床の損傷等は借主負担です。

3. 賃貸人が修繕しない場合に、賃借人に修繕権があることが明文化

賃借している物件の修繕について、今までの民法では賃貸人に修繕義務があることが明示されているだけでした。改正後の民法では、賃借人が賃貸人に修繕が必要である旨を通知し、または賃貸人がその旨を知ったにもかかわらず、賃貸人が相当の期間内に必要な修繕をしないときや急迫の事情があるときには、修繕をする権利があることが明文化されました。これは借主に有利な変更ですので、逆に貸主側が注意したい変更です。

4. 賃借物の一部滅失その他の使用収益の不能は賃料の減額請求ではなく当然減額となる

現行の民法では、お部屋が一部使えない場合に、賃料減額請求ができるという定めでしたが、改正民法では、「当然減額される」という内容に変更になります。

例えば、「地震でエレベーターが壊れてしまい、1週間使えない。しかし、お部屋は15階にあるため、とても階段では上り下りができない」となると、その分の賃料を減額することが当然に認めることになります。また、先ほどのエレベーターの事例のように滅失とまではいかなくとも、お部屋が使えない（使用収益ができない）事例も、減額の対象になります。猛暑でエアコンが壊れたが、エアコン修理業者の手配が混んでいて、修繕するまでに時間がかかった場合なども対象になるといわれており、影響は大きくなることが予想されます。

以上が、民法改正で賃貸借契約に影響がでそうな内容のまとめとなります。民法改正案の詳細に関しては⇒「[民法の一部を改正する法律案（法務省）](#)」のHPで確認頂けます。



(株)船井総合研究所
賃貸管理ビジネスチーム
グループマネージャー
松井 哲也

供給過剰市場を生き抜く「賃貸経営法」 賃貸物件の価値を高める2つの取り組み！

2016年貸家の新設着工件数も41.8万戸を超え、リーマンショック後8年ぶりの高水準です。今年度に入っても新設着工数のペースは引き続き高水準で推移しています。よい良い商品やサービスはいつの時代も創造され、そうでないモノは淘汰されるのが市場の原理です。供給過剰市場のなか賃貸経営で資産の保全・形成、相続対策などの課題解決を考えるうえで、**オーナー様は何をしなければいけないのか？…答えは「物件価値を高めておくこと」です。**

所有し続けるにしても、相続するにしても、売却するにしても、物件価値を高めておくことが重要です。物件価値には2つのテーマがあります。1つ目は（狭義の）物件価値、2つ目は入居者価値です。

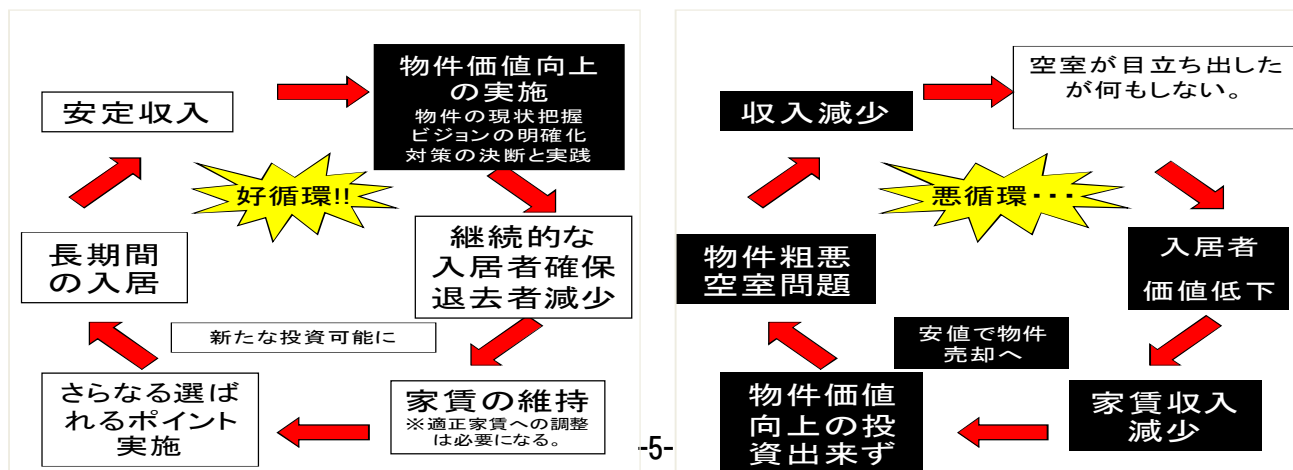
①（狭義の）物件価値向上とは、物件の営業純利益を上げることです。

物件毎に実際に得られた1年間の収入（家賃、駐車場代、礼金他）の総額＝実効総収入から、運営費（維持修繕費、管理料、公共料金、保険料、固定資産税、都市計画税など）を控除したものが営業純利益です。これは、1年間に物件が稼ぎ出す利益を表す重要な指標です。これが上がるということは、物件価値の向上に繋がります。ここから年間ローン返済総額を引くと、キャッシュフロー（税引前手取額）となります。ローン返済があるオーナーにとっては、営業純利益が年間ローン返済総額の何倍か？この数値は返済倍率と呼ばれ、一般的に1.25～1.3以上が求められます。高いほど安全性が高く、1未満は物件の稼ぎ（営業純利益）ではローンが返せないこととなります。いずれにしても営業純利益＝物件価値を上げておくことは所有し続けるにも、承継するにも、売却するにも有利に働きます。

②入居者価値向上とは、今後、日本の賃貸住宅が力を入れたいテーマです。

入居者価値には基準がありません。一言で言うと「お家賃以上」の価値を提供出来ているか？ということです。支払っている家賃に対して、お得感を感じさせることが出来ているかどうかは、入居中や退去時アンケート、サービスリクエストの件数などから読みとることが出来ます。また、解約戸数や空室日数等は指標になります。解約率は、総戸数に対する年間解約戸数の割合です。年間解約戸数÷総戸数で計算します。住居系物件の平均値は20%程度で、20戸のアパートであれば、年間4戸の解約があります。単身やファミリー、法人などの入居者層によっても異なりますが、解約率が高い場合は、解約を促進してしまう価値という認識も必要です。空室期間の基準は60日。退去から入居までの期間が60日を超える場合は入居者価値が低いと考えて、設備のリニューアル等で価値を上げるのか、それとも家賃を下げるのか、などの入居者価値を高める対策が必要です。

<物件価値による賃貸経営好循環or悪循環サイクル>



不動産ソリューションコーナー

Q. 投資需要増の今が売却のチャンスと 考えた場合の税金について教えてほしい！



国税庁は7月3日、相続税や贈与税の計算基準となる2017年分の路線価（1月1日時点）を公表しました。全国平均は前年を0.4%上回り、2年連続で上昇、上げ幅は0.2ポイントとなりました。低金利で住宅需要が底堅いうえ、都市部での再開発や不動産投資等が上昇の要因とみられます。投資需要は地方中心都市にも波及し、北海道、宮城、広島、福岡など10都道府県で上げ幅が広がっています。また、下落は32県ですが、うち26県で下げ幅が縮んでいます。投資需要の今が高値売却のチャンスと考えた場合の、知っておきたい税金（譲渡税）の計算方法は下記の通りです。

◆譲渡損益と譲渡税（所得税・住民税）

$$\text{①譲渡損益} = \text{売却収入} - \text{取得費} - \text{譲渡費用}$$

$$\text{②譲渡税} = \text{譲渡益} \times \text{税率}$$

※取得費とは？

下記①②のいずれか大きい金額です。

$$\text{①売却収入} \times 5\%$$

$$\text{②土地建物の購入金額} - \text{建物の減価償却費相当額}$$

税率表（居住用）

所有期間※	税率	
5年以下	39.63%	所得税 30.63% 住民税 9%
5年超	20.315%	所得税 15.315% 住民税 5%
10年超 (自宅のみ)	14.21%	所得税 10.21% 住民税 4%

※売却する年の1月1日における所有期間で判定します。



建物の構造や使用期間に応じた建物価値の減少部分です。
『建物購入金額×0.9×償却率×経過年数』で計算します。
建物が事業用か非事業用かによって償却率が変わります。

＜事例＞

40年前に1,850万円で購入した土地を4,000万円で売却した。諸経費は150万円。譲渡税は？

購入時の契約書等あり		実額
	売却益	4,000万円 - 1,850万円 - 150万円 = 2,000万円
	譲渡税	2,000万円 × 20.315% = 406万円
購入時の契約書等なし		4,000万円×5%
	売却益	4,000万円 - 200万円 - 150万円 = 3,650万円
	譲渡税	3,650万円 × 20.315% = 741万円

契約書や領収書は、譲渡税を計算する際に必要になりますので、大事に保管してください。親が購入した不動産を子が売却した場合も、親の購入金額と購入時期を引き継ぎます。もし、紛失してしまった場合でも、金額の手がかりとなるものがあれば実額取得費で計算して申告することも可能な場合があります。

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 : 052-253-8181

担当：菊地、江城

店舗紹介

おかげさまで37周年！

私どもは“住まい”を通じて地域社会に貢献致します！

リードグループ本社
管理部・売買部



上前津店
エイブル仲介店舗



常滑店
エイブル仲介店舗



中国上海店
エイブル仲介店舗



マニラ店
エイブル仲介店舗



ファール
デザイン事務所
リフォーム・リノベ・注文住宅



ファインビレッジ
緑花台
サービス付高齢者住宅



元気村・猪子石
リハビリステーション



元気村・緑花台
リハビリステーション



不動産のことならリードグループにご相談下さい！！

リードグループはお客様の資産運用の
ために専門スタッフの力を結集してトータルサポートいたします。

●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：リード通信事務局 担当：菊地・江城
TEL:052-253-8181

リードグループ

検索

