

“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12月号～

今月の注目ポイント

中区・東区入居率

93.2%

2017年11月 現在

<賃貸管理コーナー>

空室過剰市場を生き抜く「賃貸経営法」
2018年 繁忙期前のチェックポイント！

<業界ニュース>

30年家賃保証は当初の保証額がずっと続くわけではありません！
長期にわたる魅力的なアパートづくりへ！

<相続相談コーナー>

Q.土地の分割の仕方で相続税額評価が下がる？



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

皆様寒くなりましたが、いかがお過ごしでしょうか。
今年も早いもので12月、あと1ヶ月ほどで新年を迎える時期となりました。

忘年会も増え、体調管理に注意していきたいですね。

さて、先日まで当社エイブルマニラ店に行ってお参りました。責任者の高柳支店長もマニラに転勤になってから5年近くなり、そろそろ日本へ異動と新社長の専任、社員の増員と打合せで慌ただしい出張でしたが、気温が30度近くあり、あたたかいので少しリラックスできました。



リードグループCEOの
服部です

また、12月1日付けで株式会社リードワン保証（サブリース＝家賃借上げ）の会社を設立する運びとなりました。代表取締役には、エイブルで20年の実績がある渡辺雄介が就任致しますが、リードグループの次の大きな柱となる者ですので、今後ともよろしくお願い致します。



まだ寒い日が続くようですが、お身体に気を付けて、セミナーも引き続きやって参りますので是非ご参加ください。

来年も弊社リードワンを何卒よろしくお願い致します。

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

2018年の不動産市況

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。

1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。2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 1月 13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

◇2018年の不動産市況

※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93.2%
(平成29年11月 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。

社員紹介



社員名：川崎弘智

所属部署：エイブル上前津店

エイブル上前津店営業の川崎弘智と申します。
10月よりエイブルの常滑店から上前津店へ移動してまいりました。
リードワン入社10年になります。
セントラルパーク店・上前津店・常滑店と沢山の店舗での営業の経験が私が賃貸仲介で業務をするのにあたり、大きな財産になっていると感じています。

実際に色んな店舗でお部屋を紹介していると、エリアによりお客様のお探しの条件が異なる事を肌で感じます。

セントラルパークがある東区のエリアは比較的高級な物件の仲介が多く、上前津のエリアはセントラルパーク店よりは家賃の価格は落ちますが、学生から法人契約まで広範囲の層のお客様がご来店されます。常滑店では空港関係の方やイオンにお勤めの方などが多く、常滑市内の物件は供給が足りないと感じる事も多々ありました。

3年ぶりに上前津店へ戻ってまいりましたので、忘れてしまっている物件や新たに建った物件などを再度確認し今後のお部屋のご紹介へ繋がっていきたいと思っております。
何卒よろしくお願い致します。

上前津周辺にお越しの際はお気軽に川崎宛にご来店頂けますと幸いです。



常務取締役
永井 道人

空室過剰市場を生き抜く「賃貸経営法」 2018年 繁忙期前のチェックポイント！ ネットで部屋を探す入居者ニーズの多様化に対応する！

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の先月のテーマは「繁忙期前 決まる物件チェックポイント」です。下記は講座の抜粋です。

下記はあるエリアでの不動産ポータルサイトの検索結果と検索条件画面です。該当物件は1787件。各条件の（ ）内の数字、例えばエアコン(1338)とはエアコンが設置されている部屋が1338室あるということです。反対にエアコンが付いていない部屋は、その他の条件が良くても検索されないということです。ネットでの部屋探しの対策は、まずは検索され絞られても残る物件にすることです。入居者はまず家賃＝予算で検索し、次に設備・サービスで絞りこみを行います。今の入居者ニーズは、あって当たり前の「実家仕様」の設備・サービス以上の快適な暮らしとなっています。日当たりが悪い、立地が悪い、築年数が経っているなど物件に欠点はつきものですが、まずは賃料＝適正家賃（2ヶ月で決まる賃料）はいくらか？を管理会社に確認し、その他の要素で競合物件と比較し、対策を立てます。対策を打つ設備・サービスはお家賃以上がポイントです。（船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会講座抜粋）

ステップ2 条件を指定してください。 該当物件 1,787 件

賃料	下限なし ~ 上限なし ☐ 共益費/管理費を含む ☐ 礼金なし ☐ 敷金なし		
専有面積	下限なし ~ 上限なし ※「㎡」は「平米」と同じです		
間取り	☐ ワンルーム ☐ 1K ☐ 1DK ☐ 1LDK ☐ 2K ☐ 2DK ☐ 2LDK ☐ 3K ☐ 3DK ☐ 3LDK ☐ 4K ☐ 4DK ☐ 4LDK以上		
駅徒歩分	☒ 指定なし ☐ 1分以内 ☐ 5分以内 ☐ 7分以内 ☐ 10分以内 ☐ 15分以内 ☐ 20分以内 ☐ バス乗車時間含む		
築年数	☒ 指定なし ☐ 新築 ☐ 3年以内 ☐ 5年以内 ☐ 10年以内 ☐ 15年以内 ☐ 20年以内 ☐ 25年以内 ☐ 30年以内		
建物構造	☐ 鉄筋系 ☐ 木造系 ☐ 鉄骨系 ☐ ブロック・その他		
人気のこだわり条件	☐ バス・トイレ別 (1514) ☐ 2階以上 (1184) ☐ 室内洗濯機置場 (1527) ☐ エアコン (1338) ☐ 駐車場あり (510) ☐ 南向き (939) ☐ オートロック (469) ☐ 遠焚機能 (705)		
位置	☐ 1階の物件 (567) ☐ 2階以上 (1184) ☐ 最上階 (599) ☐ 角部屋 (871) ☐ 南向き (939)		
条件	☐ 楽器相談 (64) ☐ 事務所可 (55) ☐ 二人入居可 (714) ☐ 女性限定 (8) ☐ 高齢者歓迎 (32) ☐ ペット相談可 (202) ☐ 家賃・初期費用カード決済可 (5) ☐ ルームシェア可 (66) ☐ フリーレント (23) ☐ カスタマイズ可 (0) ☐ 定期借家権 (21) ☐ 保証人不要 (377) ☐ 特優賃 (特定優良賃貸住宅) (1) ☐ マンスリー可 (2)		
キッチン	☐ ガスコンロ設置済 (815) ☐ IHコンロ (251) ☐ コンロ二口以上 (628) ☐ システムキッチン (634) ☐ カウンターキッチン (133) ☐ 食器洗い乾燥機 (7)		
バス・トイレ	☐ バス・トイレ別 (1514) ☐ 遠焚機能 (705) ☐ 温水洗浄便座 (641) ☐ 浴室乾燥機 (372) ☐ 洗面所独立 (800) ☐ 室内洗濯機置場 (1527)		
セキュリティ	☐ オートロック (469) ☐ 防犯カメラ (113) ☐ TVモニタ付インターホン (798) ☐ 管理人常駐 (2) ☐ 宅配ボックス (185)		
冷暖房	☐ ガス暖房 (3) ☐ 石油暖房 (0) ☐ エアコン (1338) ☐ 床暖房 (22)		
設備・サービス	☐ 都市ガス (1271) ☐ オール電化 (28) ☐ メゾネット (42) ☐ フローリング (1289) ☐ 専用庭 (44) ☐ バルコニー (1470) ☐ バリアフリー (4) ☐ ロフト付き (97) ☐ エレベーター (339)		
放送・通信	☐ CATV (1176) ☐ CSアンテナ (57) ☐ BSアンテナ (315) ☐ インターネット使用料無料 (83) ☐ ブロードバンド (374)		
駐車場・駐輪場	☐ 駐車場あり (510) ☐ バイク置き場あり (102) ☐ 駐輪場あり (988)		
その他	☐ ウォークインクローゼット (131) ☐ リフォーム・リノベーション済 (13) ☐ 家具・家電付 (59) ☐ フロントサービス (0) ☐ デザイナーズ (28) ☐ タワーマンション (1) ☐ 分譲賃貸 (59) ☐ 免震構造 (1) ☐ 即入居可 (1282)		
周辺環境	☐ スーパー 800m以内 (965) ☐ コンビニ 800m以内 (1040) ☐ 小学校 800m以内 (449)		

30年家賃保証は当初の保証額がずっと続くわけではありません！ 長期にわたる魅力的なアパートづくりへ！



(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

最近、新築を建て30年家賃保証契約をしているオーナー様からの経営判断のお問い合わせが増えています。「30年家賃保証とは、契約当初の家賃や保証額がそのまま30年続くものだと思っていた」というものです。しかし、現実ではありません。確かに人口が増え、優良な賃貸住宅が不足していた時代では建てれば決まるという状況でした。しかし、平成20年のリーマンショックを境に供給過剰の「借り手市場」に変わっているのです。今や築15年でも空室率30%、年間家賃平均下落率が1.5%の物件も存在します。



そのような状況で、オーナー様に魅力的に聞こえるのが「30年家賃保証」です。建築会社の営業マンが「何から何までお任せください。放っておいても家賃がずっと入ってきますよ」と、わざわざ誤解させるようなセールストークをすることにも責任はあることでしょう。つまり、30年家賃保証とは、オーナー様の賃貸経営に関する知識不足を前提としたシステムということも言えるかもしれません。以下、問題点を整理します。

問題点① 数年ごとに家賃の見直しがある

新築時に家賃5万円で30年家賃保証を契約したとします。初めは入居率もよく、一時的な空室が出て、例えば家賃の9割（4万5千円）が入金されました。このあたりはオーナー様の期待通りです。ところが築10年を過ぎて建物が古くなると、しだいに空室が目立ち、やがて全戸数の3割が空いてしまう。そして、「入居者が集まりやすいように家賃を4万円に下げてください」という交渉が…。「えっ？」と思ってもあとの祭り。契約書には確かに「2年ごとの家賃の見直し」の項目があります。やむを得ず値下げに同意したものの、空室に対する保証も4万円の9割にあたる3万9千円に引き下げられます。もちろん、値下げの効果で満室状態を回復したとしても、家賃そのものが下がるので収支計画は下方修正となります。

問題点② 一方的な契約解除もある

前述の場合、当初の家賃5万円を主張しても、契約は更新されず契約解除となることがあります。契約書には、両者が合意しない場合の契約解除についても書かれているのです。この場合、オーナー様は30年どころかわずか10年余りで放り出されることになるのです。初めから契約解除を狙って法外な減額要求という場合もあります。

問題点③ 保証料は高額。保証されるのは家賃のみ。

オーナー様の中には、家賃保証を受けるのにお金はかからないと思っている方もいらっしゃいますが、実際は家賃の10～15%ほどを保証料として支払っています。この保証料は実はオーナー様の手取り額にも匹敵するほど高額な場合があります。更に、家賃保証とはその名の通り「家賃のみ」の保証であって、建物のメンテナンスや修繕費、もちろん設備のリニューアル工事はオーナー様の負担となります。

以上の点をふまえると、家賃保証は新築で入居者の集まりやすい時期は高額な家賃保証を受け取り、老朽化に向けてのリスクはオーナー任せか？という疑問もまったく的外れではないことがわかります。

対策は「まず保証ありき」ではなく、長期にわたり魅力を保ち続けるアパートをつくることです。その為には業者任せでなく賃貸経営の最低限の知識を身につけ、専門家をしっかりと選定することがポイントです。そうすれば、より納得のいく結果を出すことができるようになります。あなたが信頼できる地元の管理会社をつくり、市場動向を掴んだアパート経営を始めれば競合できるオーナーは少ないはずです！



相続相談コーナー

Q.土地の分割の仕方で相続税額評価が下がる？

配偶者の税額の軽減とは、被相続人の配偶者が遺産分割や遺贈により実際に取得した正味の遺産額が、下記の金額のどちらか多い金額までは配偶者に相続税はかからないという制度です。この制度は、一言でいうと「夫婦の間で相続する場合には、最低でも1億6千万円まで相続税を課税しませんよ」という制度です。配偶者には、なぜこのような特例が適用されるのでしょうか。

それは、主に以下の3つの理由からです。

- ・ 配偶者の老後の生活の保障すること
- ・ 財産の形成においては少なからず配偶者の貢献があったこと
- ・ 同一世代間での財産の移転になるので次の相続までの期間が短いこと

これらの事情を考慮し、配偶者は税額の軽減措置を受けられるようになっているのです。しかし、特例が適用される要件をしっかりと把握せずに手続きを行なったり、次に起こる二次相続を全く想定せずに安易に遺産分割をしてしまったりすると、本来払わなくてもよい無駄な税金を払ってしまうリスクがあるので注意が必要です。

配偶者の税額軽減

法定相続分

OR

1億6,000万円

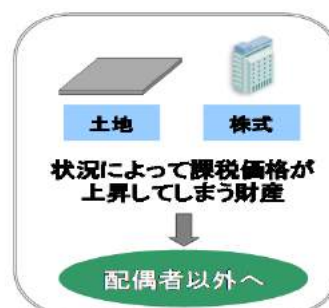
⇒ どちらか大きい方まで、**非課税！**

◆ 適用要件 ◆

要件①	遺産分割協議書が完成していること
要件②	税額軽減規定適用の申告をしていること

二次相続とは、配偶者の片方の相続により財産を取得したもう片方に起きる相続のことです。つまり夫の相続により財産を取得した妻に相続が起きることです。配偶者の税額軽減が使えないため、相続税の税負担が重くなることや、親という調整役がいらないことによる分割のトラブルが増えることが二次相続の問題点です。二次相続を見据えた一次相続の対策が必要になります。

二次相続の際、相続税がかかるようであれば、**配偶者は「将来評価額が下がるもの・二次対策が講じやすいもの」を相続する。**



相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります。相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！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：相続ご相談窓口

TEL 052-253-8181

担当：菊地・永井

老朽化してきたアパートの資産形成法？！



「老朽化した建物をどうするか？」いつかは決断が必要となってきます。売却か？建て替えか？リノベーションか？答えは、建物の構造・築年数・借入れ状況・老朽化の進行具合・入居状況など総合的なチェックをして、資産形成、相続、承継のことを考えて判断する必要があります。

まずは立地としてアパートの需要があるのか？需要がある場合は、リノベーションを行うことで、資産形成、相続承継対策につなげていきます。リノベーションの費用はケースバイケースで、建物の構造によっても異なりますが、老朽化物件のリノベーションを行うことは、相続税の節税にもつながります。相続発生前に実施することで、工事に要した費用分だけ相続財産が減ることになるからです。大規模なリノベーションを行ったとしても、それによって固定資産税評価額が上がるということは、通常はありません。築年数が古く、固定資産税評価額が500万円しかないマンションのリノベーションに数千万円をかけたとしても、評価額は500万円のままだす。大型リノベーションにより現実の不動産の資産価値が上がったとしても、一般的には税法上の評価額には反映されないのです。リノベーションに1,000万円使えば、その分ダイレクトに相続税評価額が減り、税額も低くなります。

逆に自宅や賃貸住宅を相続した人が、相続発生後に自分でリノベーションするとなると、相続税を払った残りからリノベーション費用を捻出することになります。リノベーション費用を相続発生の前に払うか後に払うかで、手元に残る金額にとっても大きな差が出る場合がありますので注意が必要です。

また、賃貸住宅のリフォームやリノベーションの代金は減価償却の対象として、何年かに分けて経費で落とすことができます。それを考えるとリノベーションに限らず、いずれ必要になることが分かっている修繕やリフォームであれば、被相続人が健在のうちに済ませておくほうがお得だといえます。

売却を選択する場合は、可能な限り高く売却しましょう。アパートのまま「オーナーチェンジ物件」として売る場合は、想定賃料収入から逆算する「収益還元法」で値決めするケースが多いです。満室想定で720万円のアパートならば、利回り10%とすれば7200万円、8%としたら9,000万円、といった具合に売却額が設定されます。いずれにしても資産形成、相続、承継など目的や将来設計を考えて総合的に判断する必要があります。

所有物件の将来を予測する。

所有する物件が将来に渡って、資産を形成できるか？

	現在	将来
所有物件	◎	○
	現在	将来
所有物件	○	◎
	現在	将来
所有物件	△	△または×
	現在	将来
所有物件	×	△または×

提案内容 (売却、購入、修繕、建替え、有効活用)

維持または買換え

維持

顧客背景が重要！

維持または売却・買換え

店舗紹介

おかげさまで38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

