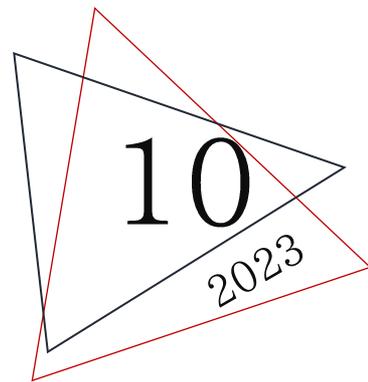


” 名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌 ”

リード通信



賃貸管理：マンスリー市場の回復が堅調

業界ニュース：管理委託契約時の重説が電話で可能に

相続相談・不動産ソリューションなど他にも情報多数

インボイス制度施行開始



暑さが少しづつ和らぎはじめ、過ごしやすい日もだんだんと増えてきました。皆様はいかがお過ごしでしょうか？コロナ第九波もございりましたが、街中の入出は変わることもなく昨年との違いを強く実感致しました。シルバーウィークもありましたので中には遠出をされた方も多いのではないのでしょうか。

さて、各業界混乱の中、いよいよインボイス制度が開始致しました。もともと課税業者のオーナー様、免税業者でインボイスの申請を出されたオーナー様、免税事業者でインボイス申請をだされないオーナー様、それぞれご対応にご苦慮なされたことと存じます。弊社も制度対応するための事務作業で悪戦苦闘しておりました。現段階での弊社への問い合わせは数件と少ない状態で、インボイス未取得による賃料減額交渉もまだありません。

今後は、制度施行後の確定申告の時期のあたりに仕入れ税額控除に関する問い合わせが、賃借人から管理会社やオーナー様へ発生してくると思われまます。そこでどういった動きがあるのか。また状況について皆様にご報告できればと存じます。

株式会社リードワン

代表取締役

服部 英 雄

セミナー情報（第104回）

～リード塾のお知らせ～



平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
現在、偶数月のみの隔月開催とし、開催時間・場所等を変更し再開しております。
次回は12月9日の開催予定です。事前登録制となりますので、ご参加希望のかたは下記セミナー事務局へご連絡下さいませ。

【お問合せ先】

リード塾セミナー事務局
(担当：服部)

052-350-5750



コインパーキング用地

探しています。

名古屋市 愛知県内 募集中！ 先ずはお気軽にご相談下さい

052-350-5750 担当/服部

事務所・店舗の空室でお困りのオーナー様へ

事務所や店舗物件のオーナー様にとって長期空室は頭の痛い話かと思えます。特に1階、2階部分はキャッシュフローや所有物件の体裁に関わる事なので、空室で悩んでいるオーナー様が多いのが現状ではないでしょうか。

リードワンでは、お困りのオーナー様に代わり、情報発信、リーシング、コンバージョン（用途変更）等、様々な対応をして参ります。 先ずはお気軽にご連絡下さい。

テナント事業部 河崎より

052-350-5750



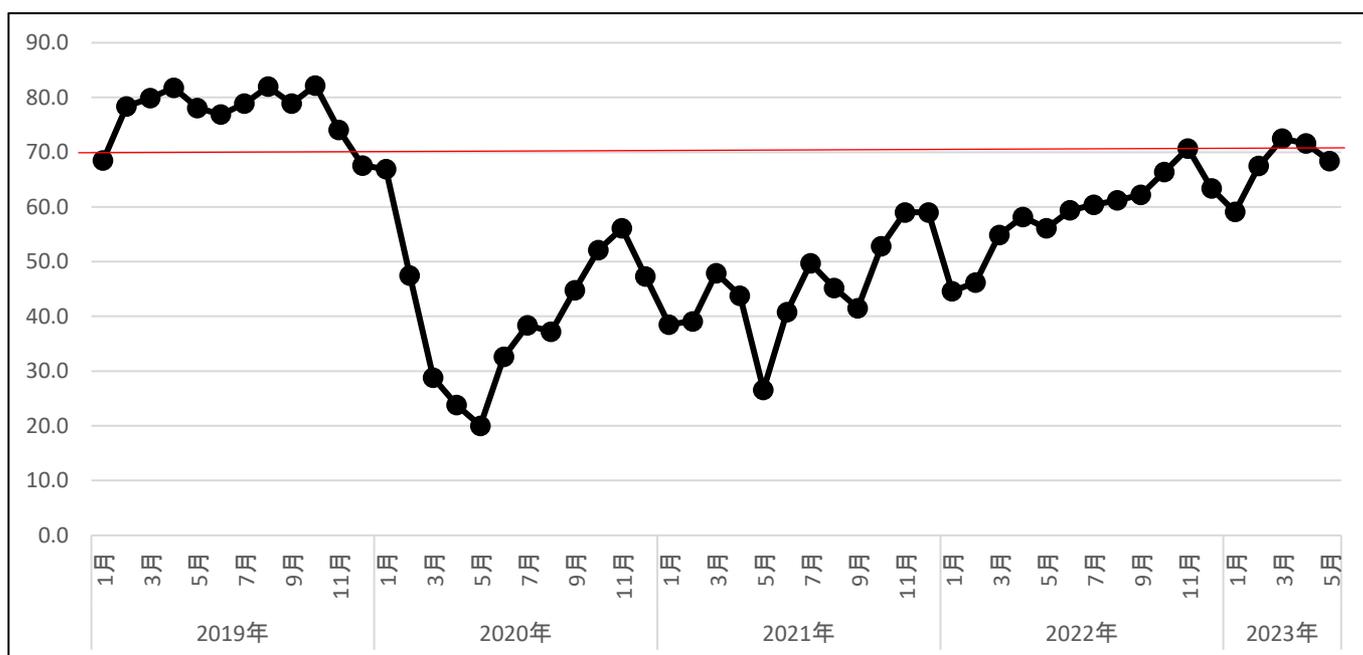
賃貸
管理

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

常務取締役 永井 道人

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>



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、ホテルの稼働率が上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担当：菊地・渡辺



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

弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

【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。

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。

【SUUMOの物件掲載不動産会社一覧】

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。

イメージ	間取り	価格	専有面積	方位	入居時期	お問い合わせする(無料)	SUUMOで詳細を見る
	ワンルーム	3.9万円	17.39平米	南東	即		
20枚の写真があります							
	ワンルーム	3.9万円	17.39平米	南東	即		
20枚の写真があります							
	ワンルーム	3.9万円	17.39平米	南東	即		
16枚の写真があります							
	1K	3.9万円	17.39平米	-	相談		
12枚の写真があります							
	1K	3.9万円	17.39平米	-	相談		
12枚の写真があります							

※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「コマースライザー」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

広告料が多ければオプションや掲載情報が充実しやすい傾向にあります。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。



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）されているかと思えます。

■ 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えますが、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と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：相続ご相談窓口
TEL 052-253-8181 担当：渡辺・菊地



おかげさまで 43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
リードワン
不動産管理・売買仲介



エイブルNW上前津店
賃貸仲介



エイブルNW常滑店
賃貸仲介



エイブルNW中国上海店
賃貸仲介



エイブルNWマニラ店
賃貸仲介・売買仲介



リードワン保証
家賃保証



メモリアルホール
尾張旭の里
ペットの霊園



リードワン東京
売買仲介



ファインレジジ
緑花台
サービス付高齢者向け住宅



リハビリデイステーション
元気村緑花台
デイサービス



不動産
のことなら

リードグループにご相談下さい！

リードグループは専門スタッフの力を結集し
お客様の資産運用を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 ●

- | | |
|------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 空室について | <input type="checkbox"/> 売却について |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について | <input type="checkbox"/> 保険について |
| <input type="checkbox"/> 購入について | <input type="checkbox"/> 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：服部
TEL:052-350-5065

リードグループ

検索

