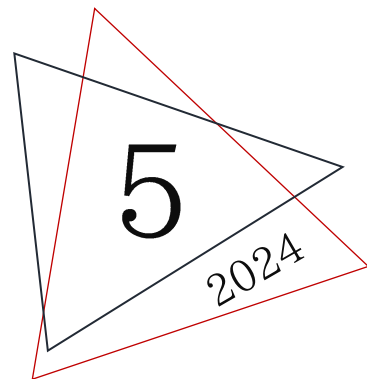


” 名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌 ”

# リード通信



入居率

96.21

(東区・中区)

4月末現在



賃貸管理：地域一番化を行う空室対策手法【設備編】

業界ニュース：空家等対策特別措置法の改正について

相続相談・不動産ソリューションなど他にも情報多数

# 公示地価発表。今年の固定資産税は・・・



5月になり少しづつ汗ばむような暑さの日も多くなって参りました。皆様はいかがお過ごしでしょうか？名古屋ではGWも含め休日は街中に多くの人が出が見られるようになりました。平日でも外国人観光客のかたを多くみかけコロナ収束と円安効果の後押しによるインバウンド需要を感じております。

5月となりそろそろ皆様のお手元にも固定資産税支払いのお知らせが届いていらっしゃる頃でしょう。2024年公示地価は全国全用途平均2.3%の上昇、名古屋に至っては3.3%も上昇しております。固定資産税もそれにひきづられ上昇致しますので、お持ちの不動産によっては昨年からの上昇額にビックリされているかたもいらっしゃるのではないのでしょうか。弊社の把握している管理物件での最多の上昇率となったものは名古屋市中区栄の土地で11.5%も上がった例もございます。

反対に、名古屋市内でも緑区や市外は下がっている例も多くあり、人口減少・中心地への人の集中の方向性が少しづつ進んでいるように感じます。

日銀のマイナス金利解除後、不動産売買のほうは変わらず活況な状況が続いております。取引価格のほうは高止まり感があるものの下落しているとは感じづらい状況です。売り物自体は増えておりますのでアフターコロナ需要で空室を埋め高稼働状況となった方が売却に出していると考えられます。立地・築年数と利回りは相反する関係になりがちですが物件をお探しの際はひと声ご相談いただけますと嬉しく思います。

賃貸経営は地道にコツコツと。繁忙期は終わりましたが、オーナー様の御所有物件の高稼働をめざして引き続き頑張りたいと存じます。

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107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。  
隔月の偶数月に不動産セミナーを開催しております。  
次回は6月8日(土)、次々回は8月10日(土)の予定です。  
事前登録制で開催場所は都度変更となりますので、  
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



# 「保険の点検」始めました

所有不動産の保険で心配事はございませんか？

言われるままに加入した保険があるけど  
過剰だったり不足していたりしないかな？

地震の時でも、補償ってされるんだっけ？

何かあった時にちゃんと保険で補償されるの？  
ほとんどオプションは付けてないけど大丈夫かしら？？



そんなお悩みから...

「不動産のプロ」と「創業88年 保険のプロ」が  
お客様をお守りします！

お問合せ先：オーナー様担当または渡辺・菊地まで ☎052-350-5655



常務取締役 永井 道人



## 競合物件と比較し『一番化』を行う 空室対策手法【設備編】

今年も繁忙期が終わりましたが、オーナーの皆様にとって、空室対策は年中続きます。我々管理会社にとってもオーナー様に空室対策のご提案は引き続き実施させていただきます。今回は、前回に引き続き、競合物件と比較し、ご自身の所有物件の一番化を進めるための空室対策手法について、設備面に目線を向けてお伝えさせていただきます。

### 【競合物件と設備面を比較し一番化を行う】

前回お伝えしました通り、ご自身の所有している物件が、同一エリアの競合となる物件と比較して、どこが勝っていて、どこが劣っているかを知ることは空室対策を進めるうえで重要なポイントです。下記の表は、競合物件との設備面を比較する際に使用するものになります。

物件名	エアコン	ネット無料	高速回線	独立洗面台	TV モニターホン	ウォシュレット	追炊	浴室乾燥機	室内洗濯機 置場	システム キッチン	LED 照明	デザイン リフォーム	宅配 BOX
対象 * *ハイツ A101	○	○		○			○	○		○			
競 合 物 件	○ハイツ 202	○	○	○	○	○	○	○	○				○
	□□タウン* * 203	○			○	○	○		○	○	○		
	△△ハイツ 205	○			○	○		○		○	○		
	××ロワイヤル B102	○	○	○	○	○	○			○			○
成 約 物 件	●●ヴィレッジ 101	○	○	○	○	○	○	○	○	○			○
	カーサ** 202	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	☆☆ウッド 102	○	○	○	○	○		○	○	○		○	○

対象となる\* \*ハイツA101は、競合物件や成約物件と比較すると、TVモニターホンやウォシュレットがないという状況です。また、インターネット無料は導入しているが、高速回線は導入されていないため、動画配信サービスやネットゲームを利用する顧客層からは敬遠されます。このあたりの設備は、標準化されつつあり、昨年10月に発表された『人気の設備ランキング』で上位にランクインされているものです。もはやこの設備がないと決まらないという状況になってきております。

また、この部屋は室内洗濯機置き場がないという致命的な状況です。部屋の間取りや広さによってはどうしても導線の確保が難しいというケースもありますが、可能な限りスペースの確保をお勧めします。

その他の設備に目を向けていきますと、近年では備え付けの照明があるのが当たり前になってきているため、LED照明で差別化を図るケースも見られます。LED化の工事が必要にはなりませんが、長期的な目線で見ると費用対効果の高い設備投資になると考えられます。

この繁忙期で空室を埋めきれず、お困りのオーナー様は、是非この機会に弊社までご相談ください。

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

業界  
ニュース



弁護士法人  
一新総合法律事務所  
弁護士 田上博也 氏

## 空家等対策の推進に関する 特別措置法の一部を改正する法律について

使用目的のない空き家は、ここ20年ほどで1.9倍にもなり、今後も増加することが見込まれています。（1998年：182万戸→2018年：349万戸→2030年見込み：470万戸）

空き家は周囲の環境に悪影響を与えるだけでなく、老朽化が進むことにより、賃貸や売却が難しくなり、空き家を処分することが困難となります。

そこで、空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律（以下「本法」といいます。）が、令和5年12月13日に施行されました。

本法は、以下の3点を柱に、所有者に対し、国や自治体の施策に協力する努力義務が課されることとなります。

- 1 空家活用を拡大する。
- 2 空家管理を確保する。
- 3 周囲に著しい悪影響を与える空家（「特定空家」と呼ばれます。）を除去する。

以下、さらに具体的な施策を記載します。

### 1 活用拡大

- （1） 「空家等活用促進区域」を創設し、用途変更や建替等を促進します。
- （2） 所有者に代わって所有者不在の空家の処分を行う財産管理人の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。
- （3） 空家等管理活用支援法人を創設します。（所有者向けの相談対応などを行います。）

### 2 管理の確保

- （1） 特定空家化の未然防止措置が行われます。（国が「空家の管理指針」を告示、放置すれば特定空家となるおそれのある空家（「管理不全空家」と呼ばれます。）に対し市区町村が指導・勧告、勧告された空家の住宅用地特例の解除）
- （2） 所有者に代わって建物管理を行う「管理不全建物管理人」の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。
- （3） 電力会社等にある所有者情報を市区町村が提供要請できるようになります。

### 3 特定空家の除去等

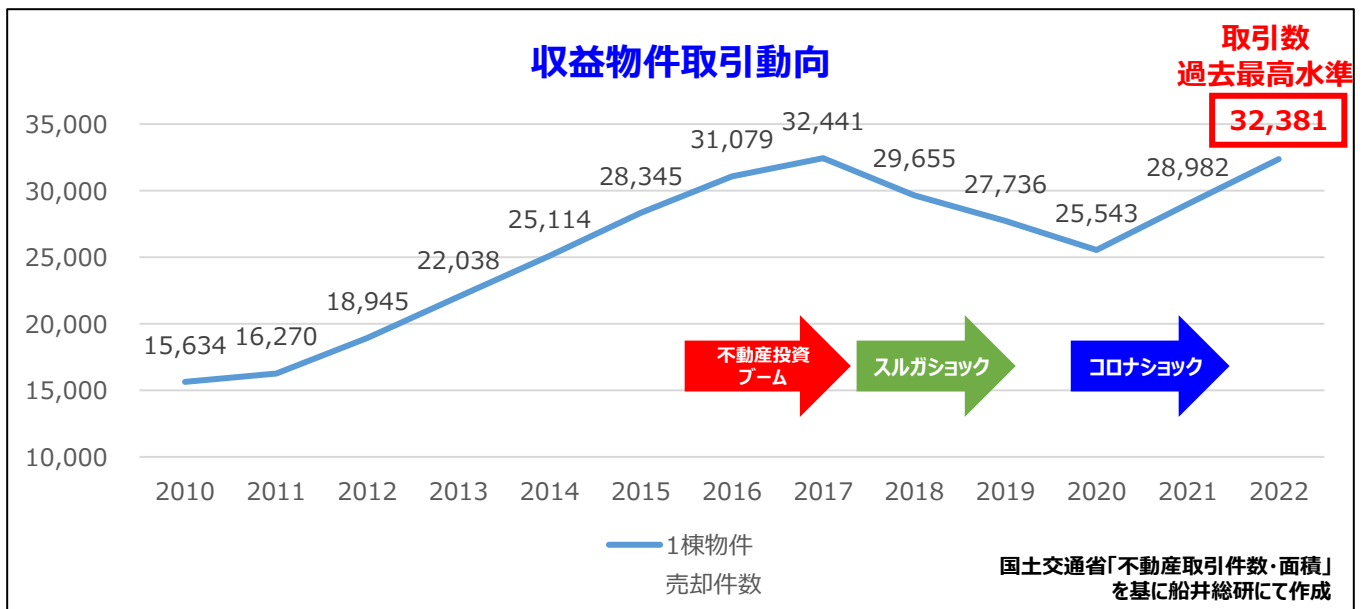
- （1） 緊急時の代執行制度が創設されました。
- （2） 市区町村が裁判所に財産管理人（相続財産の清算人など）の選任を請求し、空家の管理・処分を実施します。
- （3） 空家の所有者への報告徴収権（調査のために行政機関が資料の提出などを求める権限）を市区町村に付与し、勧告・命令等を円滑化します。



## 賃貸経営を黒字で終えるためには 適切なタイミングでの売却を

賃貸経営を行っている目的は人それぞれですが、物件単体で見たときに、その経営を黒字化するということが非常に重要です。黒字化できるかどうかは、正直なところ、建築時・購入時にほぼ答えは出ているので、経営を途中でドロップアウトするという考え方も必要です。つまりは、売却も視野に入れて経営を行っていくということです。

下記の表は、収益物件の取引動向に関するデータになります。スルガ銀行の不正融資事件から新型コロナウイルスの蔓延によって、一時的に落ち込んだ収益物件の売却件数が2022年には過去最高水準にまで増加しつつあります。物件を売るという話は、オーナーの皆様からすると、「あまり人に知られたくない」と思う方が多いかと思いますが、実際にこれだけ売却を選択する方がいらっしゃるというのが実情です。



### 【売却することで黒字で経営を終える選択】

アパートの売却には、最適なタイミングがあります。売却のタイミングを間違えると、収支が赤字になってしまったり、支払う税金が増えてしまったりと、本来得られるはずの利益を失う恐れもあります。アパート売却の最適なタイミングは、詳しく経営状況を調べてみないとわかりません。なぜなら、物件の収益や稼働状況、修繕履歴を確認して、損の出ないタイミングを見極める必要があるからです。

また、賃貸経営を行う際、最終的な利益は、「購入した物件を売却し、経営が終了した時」に確定します。所有中に得た家賃収入 + 売却価格が、アパートの購入費用と運営中にかかった経費を上回れば、利益確定できるので、その経営は成功だったと言えるでしょう。

### 【利益確定の考え方】 購入費用 + 運営中経費 < 売却価格 + 累計キャッシュフロー

いかがでしたでしょうか。いきなり「物件を売却したい！」と決断するのは難しいかと思うので、まずはご自身の物件が今いくらで売れるのかを把握しておきましょう。売却価格の査定をご希望の方は、是非弊社までお問い合わせください。

## 住宅取得資金贈与の改正と期限延長



税理士法人タックスウェイズ  
税理士 後藤 勇輝 氏

縮小傾向にありました直系尊属（父母、祖父母）から住宅を取得する際の資金の贈与を受ける場合の優遇税制の改正についてみていきます。今回の改正では、適用期限を令和8（2026）年の年末まで延長し、条件として省エネ等住宅の等級要件に少し改正がありました。

### どのような制度か？

この制度は父母などからの贈与により自分で住むための家屋の新築や中古物件の取得などに充てるための資金をもらった場合に条件を満たすときは、一定の金額まで贈与税を非課税とする制度です。

### 条件は？

住宅取得資金贈与の非課税の条件は複雑ですので適用する際は、必ず税務署、税理士にご確認ください。大まかな条件だけ示しますと、以下のとおりです。

- ・贈与者は父母などで受贈者は18歳以上で贈与年の所得金額の制限があること
- ・過去にこの特例の適用を受けたことがないこと
- ・贈与年の翌年3月15日までに全額を家屋等の新築などに充てていること
- ・贈与年の翌年3月15日までにその家屋に居住していること

特に最後2つの条件については、資金の動きや引き渡し時期などを考慮しなければならないため、慎重に対応しなければなりません。

\* 詳細については、国税庁タックスアンサーNo.4508 直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税をご確認ください。

### 何をしないといけない？

この制度は上記の条件の通り、資金の流れと家屋の取得について贈与した年内において通帳など含めてお金の動きを整理しておく必要がありますので、翌年の申告時期に対応すれば何とかなるというものではありません。また、翌年に贈与税の申告が必要なのですが、合わせて所得制限にも気を付けないといけませんため所得税の申告もある方は、年内から株式譲渡、仮想通貨などの所得についてもケアをおきましょう。

### 不動産屋さんでご案内する場合の注意事項

住宅資金贈与は取り扱いの難易度があり、年間での管理が必要です。特に、建築の工期が伸びていて年内に住めない場合、資金の贈与が適正にできていない場合など様々な要因で制度が適用できなくなることがあります。具体的な手続きは、事前に税理士・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 44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



**ファインプレッジ**  
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 ●

- 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：服部  
TEL:052-350-5065

リードグループ

検索

