

～平塚エリアの賃貸経営者のためのお役立ち情報誌～

ホームズ君からの手紙

<2024年6月 第112号>



**今月の注目ポイント:滞納賃料の回収と立ち退き
テナントの賃料猶予に対応するポイント**

撮影地：平塚市宮松町

撮影：西山 友尉

Hoei Hoei Housing

有限会社 豊栄ハウジング

神奈川県平塚市平塚3丁目10番25号

TEL 0800-8005568

FAX 0463-33-2691

不動産に関するご相談は
NEW！ホームページから

HP : <https://www.hoei-g.co.jp/contact>

QRからお問い合わせいただけます▶



-今月の主な内容-

- P,1 お世話になります
- P,1 入居率地域1番を目指して
- P,2 今月のトピックス
- 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

豊栄ハウジング

検索



お世話になります

梅雨の候、賃貸オーナーの皆様にはますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

さて、この時期は気分が晴れないことが当たり前の季節となっていました。その原因は、何と言っても定期清掃がスケジュール通りに進まないことです。昨年6月の挨拶文を読み返してみましたが、「正しくその通り」と、同じ気分になっている自分に改めて気づきました。

昨日も一人で駐車場の草刈りを1時間ほど行いましたが、つい最近手を入れたばかりだと思っていたのに「もう草が伸びている！」と、思わず口にしてしまうほど草がよく伸びています。それにもかかわらず、天気ははっきりしない日が多く、定期清掃が思うように進まず、憂鬱な日が続いているという次第です。



代表取締役の
真道です

そんな憂鬱な日々を送りながらも、4月1日より宅地建物取引士試験に向けて社員と共に勉強をしています。受験生4人と私を含めた資格者2人の計6人で、毎日1～2時間勉強をしています。『宅建部』と呼んでいます。2018年以來の復活です。休日も予習に追われ、気づいたら電気をつけっぱなしで寝ていたという、まるで学生のような生活を送っています。

管理物件入居率地域1番を目指して



豊栄ハウジング
賃貸管理課 主任
西山友尉



優先順位 1 自社管理物件

当社は、管理物件を最重要物件として、優先順位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勿論、長期の安定経営のサポートを目指します。

おかげさまで満室達成！月額収入**33%UP**！

～満室達成までの経緯～

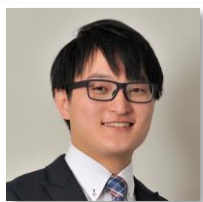
入居者ニーズに合わせたリフォーム

1年お住まいいただいた方が退去されたお部屋をリフォームし、再び満室となった事例です。綺麗にご使用いただいていたので、内装に関しては壁クロス等必要最低限な箇所を施工。加えて、TVドアホン、温水洗浄便座といった10年前は無くても当たり前、現在はあって当たりの設備を追加し、入居者ニーズに合ったリフォーム内容となっております。



オーナー	築年数	間取り	戸数
S様	30年	2DK	4戸
賃料	空室	入居率	対策
8.0万円	1戸	75%→100%	リフォーム

今月のリフォーム物件



豊栄ハウジング
建物サポートスタッフ
大塚健弘

今回ご紹介する商品は、20年以上お住まいいただいたお部屋のリフォームです。
入居から20年経過していることもあり、流し台などの設備や壁・床などの内装材の経年劣化による汚れが目立ちましたが、全てを新しいものに替えるご提案ではなく、部分的な施工で経年劣化を感じさせないご提案をさせていただきました。

キッチンには流し台や換気フードが経年劣化によって黄ばんでおりましたので、流し台の収納戸に木目柄のダイノックシートを貼ることでキッチン廻りがイエローベースで調和し、経年劣化の黄ばみも不潔さを感じさせない仕上がりとなりました。同じく和室の壁も既存のクロスが全体的に日に焼けて黄ばんでおりましたので、一面だけアクセントとしてグリーンのクロスを選ぶことで和モダンな雰囲気に仕上がりました。

古いものはただ新しいものに変えるだけでなく、工夫次第で古さを活かすご提案をさせていただきますので、リフォーム工事は豊栄ハウジングにお任せください！

Before



After



スタッフ紹介



氏名	笠井 琉稀
出身地	新潟県糸魚川市
勤務部署	賃貸管理課
入社年月	2024年4月1日
休日の過ごし方	スポーツ観戦
最近嬉しかったこと	先輩に野球観戦に連れて行ってもらったこと
座右の銘	日進月歩
ひとこと	資格取得目指して勉強中です！



豊栄ハウジング
賃貸管理課 主任
西山友尉

インフレで『家賃を上げられる』 というのは本当なのか！？

6月1日現在、1ドル156円を超える状況となっており、ますます円安が進んでおります。少なくとも11月に行われるアメリカ大統領選までは、この状況が続くと予測されておりますが、円安とともにインフレも加速していくことでしょう。

物資をはじめとする値上げラッシュも続いている中で、「家賃が上がっている」という報道もされております。そこで今回は、『本当に家賃は上げられるのか？』という議題でお伝えさせていただきます。

<平均募集家賃 前年同月比上昇率トップ3> ※カッコ内は2024年3月の平均家賃

◆ マンション

30㎡以下（シングル向き）			30～50㎡（カップル向き）			50～70㎡（ファミリー向き）			70㎡超（大型ファミリー向き）		
1位	埼玉県	+6.0% (61,375円)	1位	東京23区	+7.6% (148,273円)	1位	福岡市	+15.0% (108,955円)	1位	京都市	+18.2% (191,946円)
2位	東京23区	+3.8% (92,937円)	2位	千葉県	+5.7% (87,209円)	2位	大阪市	+11.3% (145,270円)	2位	東京都下	+8.8% (185,367円)
3位	仙台市	+3.6% (52,026円)	3位	埼玉県	+4.3% (83,522円)	3位	東京都下	+8.7% (123,596円)	3位	福岡市	+8.2% (171,242円)

◆ アパート ※70㎡超は募集物件数が少ないため調査対象外

30㎡以下（シングル向き）			30～50㎡（カップル向き）			50～70㎡以下（ファミリー向き）		
1位	埼玉県	+4.2% (52,982円)	1位	仙台市	+4.9% (63,025円)	1位	大阪市	+7.5% (121,265円)
2位	大阪市	+3.7% (58,859円)	2位	埼玉県	+4.1% (69,716円)	2位	福岡市	+7.3% (83,986円)
3位	福岡市	+3.4% (42,186円)	3位	福岡市	+3.7% (65,177円)	3位	名古屋市	+6.4% (82,092円)

【アットホーム：賃貸マンション・アパート】募集家賃動向】

上記のデータは、アットホームより発表されている、2024年3月度の平均募集家賃の上昇率トップ3のデータとなります。見ていただくとわかるように、政令指定都市規模以上の都市が軒並み上位を独占しております。このデータだけを見ると、人が集まる都市部は家賃が上がっていると感じることでしょう。ただし、都市部は居住ニーズがあるため、新築が多く供給されているエリアであるということも加味してください。昨今、新築物件は建築費の高騰もあり、相場家賃以上の家賃設定がされているケースがほとんどです。つまり、どんな物件でも家賃を上げられるわけではなく、新築が相場家賃を引き上げている可能性が高いとも考えられます。

また、アパートタイプよりマンションタイプの方が上昇率が高いこともポイントです。都市部のマンションタイプの物件であれば、築古でもリノベーションによって家賃を上げることはできますが、地方部のアパートの物件は、そう簡単に家賃は上げられません。地方部の築古物件は、最低限家賃を維持することに注力してください。

どうすれば家賃を上昇または維持できるか知りたいという方は、是非一度弊社までご相談ください。過去の成功事例を踏まえご提案をさせていただきます。

【ご相談・お問い合わせ】 オーナー様管理ご相談窓口
TEL : 0800-8005568 担当 : 真道・北村・白井・西山



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋良二 氏

不動産取引と消費者契約法について

不動産を貸したり、売買する際には、消費者契約法が適用されることがあります。消費者契約法は、「事業者」と「消費者」との間に締結される契約に適用されます。これは、事業者と消費者との間には、契約内容につき情報の量や質、交渉力に大きな差があることがあり、消費者を保護する必要があるためです。

そして、不動産のオーナーは一般的に事業者に該当するとされます。不動産取引において消費者契約法が問題となった裁判例として、例えば以下のものがあります。

1. 原状回復特約（最高裁平成17年12月16日判決）

原状回復費用を賃借人が負担する範囲は、原則として通常損耗分を超える部分のみに限られますが、通常損耗分を超える場合を負担される特約が有効であるためには、少なくとも以下のとおり特約が明確に合意されていることが必要とされました。

ア 賃借人が補修費用を負担することになる通常損耗の範囲が賃貸借契約書の条項自体に具体的に明記されているか

イ 仮に賃貸借契約書では明らかでない場合には、賃貸人が口頭により説明し、賃借人がその旨を明確に認識し、それを合意の内容としたものと認められる

2. 敷引特約（最高裁平成23年3月24日判決）

最高裁では、敷引特約の有効性について以下の基準が示されました。

「消費者契約である居住用建物の賃貸借契約に付された敷引特約は、当該建物に生ずる通常損耗等の補修費用として通常想定される額、賃料の額、礼金等他の一時金の授受の有無及びその額等に照らし、敷引金の額が高額に過ぎると評価すべきものである場合には、当該賃料が近傍同種の建物の賃料相場に比して大幅に低額であるなど特段の事情のない限り、信義則に反して消費者である賃借人の利益を一方的に害するものであって、消費者契約法10条により無効となると解するのが相当である。」

判例では、補修費用として通常想定される額を大きく超えるものではないなどの事情から、敷引特約は有効と判断されています。

1. 消費者庁「知っていますか？消費者契約法」令和5年6月

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_system/consumer_contract_act/public_relations/assets/consumer_system_cms101_231107_01.pdf

2. 裁判所「最高裁判所平成23年3月24日判決」

https://www.courts.go.jp/app/files/hanrei_jp/180/081180_hanrei.pdf

他にも、中途解約時の違約金の定めについて、賃料1か月分を超える部分が無効と判断された例などもあります（東京簡裁平成21年8月7日判決）。

本稿では、不動産取引で消費者契約法が適用される事例を紹介しました。不動産取引の特約は契約書の内容や周囲の賃料相場よりも低く賃料を設定し、敷引特約を設定することなどにより有効となる場合や無効となる場合があります。特約の有効性が問題となった場合には不動産に特化した弁護士へご相談されることをお勧めいたします。

相続相談コーナー



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【住宅取得資金贈与の注意点】

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注意点について見てまいります。

条件に気を付けないと多額の贈与税が発生する？

この制度は、父母などからの贈与により住宅を買う資金をもらうため、特例の条件をきちんとクリアしないと、通常の暦年贈与として課税がされてしまいます。仮に省エネ等住宅の場合は手続き通りに行えば1,000万円までは課税されない制度なので、もし条件を満たしていないと、177万円の贈与税が発生してしまいます。

気を付けるべき点は？

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。特に注意すべき条件を示しますと、下記のとおりです。

- ・ 贈与にあたり贈与契約書を作成し口座振り込みにて贈与する。
➡親子間での資金の流れを明確にすることで税務リスクがカバーされ相続などのときにも対応ができます。
- ・ 振り込んだ通帳の資金は、全額を必ずこの制度の対象となる物件に費消すること。
➡振り込まれた金額を家具の購入やリフォームなどに充ててしまうケースもあり、その場合は、後に辻褄を合わせたとしても贈与資金がこの制度に充てられていないと判断されることもありますので注意が必要です。
- ・ 贈与を受けた年の所得に注意すること。
➡贈与の年に、合計所得金額（退職金、譲渡所得の各種控除前なども加算）が2,000万円以下（新築等の家屋の床面積が40㎡以上50㎡未満の場合は1,000万円以下）でないと、この制度は適用できませんので、確定申告前では間に合わず、贈与すると決めた時に所得金額を予測していませんとこの条件に引っかかる恐れがあります。
- ・ 夫婦の共有持分にする場合に資金の調達とは異なる持分割合にすること。
➡贈与や自己の手持ち資金があった場合に、配偶者の持ち分を調整し少し多くしておくというようなことをされるケースもありますが、その多くなった部分を配偶者への贈与として扱われますので、持分割合は慎重に計算した方がよいです。

住宅資金贈与は取り扱いの難易度があり、贈与時から登記時までの管理が必要です。特に、確定申告時になって適用できないとなることのないようにスケジューリングをしておくことです。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きますようお願いいたします。

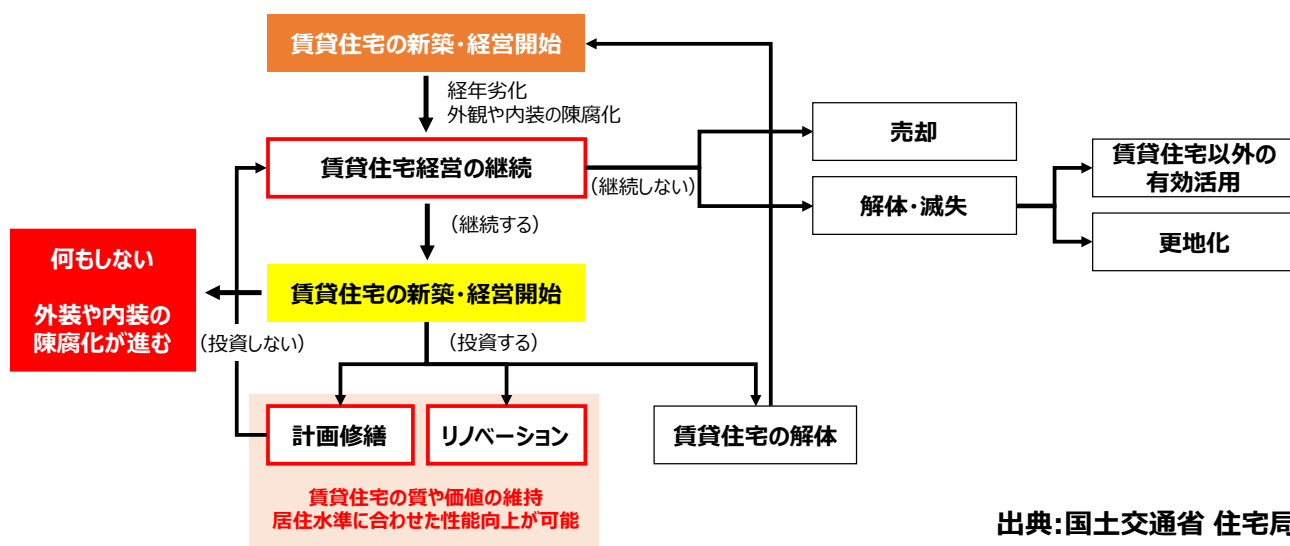
**相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります。
相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！資産税に詳しい各専門家
（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。**

**【ご相談・お問い合わせ】オーナー様相続ご相談窓口
TEL：0800-8005568 担当：真道（しんどう）**

賃貸経営における 正しい投資判断のタイミング

昨今、賃貸経営において、『**修繕を行う適切なタイミングがわからない**』というオーナー様の声が増加しております。日本全国の賃貸物件のうち、築20年以上の物件割合は約60%となっている状況で、いかに『**建物の長寿命化**』を図るかが重要なポイントになってきます。オーナー様によって、将来の出口戦略は人それぞれですが、修繕を行う場合が適切なタイミングで投資を行っていく必要があります。下記は、賃貸経営において投資を求められるタイミングの基本フローです。見ていただくとわかるように、賃貸経営を継続する場合、あらゆるタイミングで投資が必要になってきます。そのため、賃貸経営で得た収益は、無駄遣いせずに投資費用として貯めておくことをお勧めします。

【賃貸経営の投資判断フロー】



【賃貸経営における計画修繕工事の目安時期】

下記に修繕工事の目安時期についてまとめました。物件の状態やオーナー様の出口戦略によって対策は変わりますが、費用対効果を考え、実施判断していただければと思います。状況によっては、売却や建替え、更地にして別の運用方法も検討してみてはいかがでしょうか。

【建築項目】	【周期】
大規模修繕工事	▶ 15～20年に1回
鉄部塗装工事	▶ 5～10年に1回

【室内工事項目】	【周期】
設備交換	▶ 10～15年に1回
リノベーション	▶ 15～20年に1回

【設備項目】	【周期】
給水ポンプ交換	▶ 15～20年に1回
給水ポンプ整備	▶ 5～10年に1回
エレベータ更新	▶ 30年に1回
給排水管更新	▶ 30～40年に1回

店舗紹介

おかげさまで44期目！
平塚・大磯の不動産を中心とする資産管理は
豊栄ハウジングにおまかせください！



上段左より

伊藤凜・高橋智也・小川誠・丸川剛男・丸川和秀・臼井英哲・大塚健弘・郷勇蔵
神野尚子・名嘉真佳子・川田真理・関根祐子・角田みどり・椎野彩華
小川武美・石井昌昭・北村夕香子・真道陽一・真道豊・竹田良美・小杉佳子・西山友尉



営業のご案内

営業時間
9:00～18:00
定休日
毎週水曜日

有資格者数

・宅地建物取引士	9名
・賃貸不動産	
・経営管理士	4名
・不動産コンサル	
・ディングマスター	1名
・相続支援	
・コンサルタント	1名
・2級ファイナンシャル	
・プランニング技能士	1名
・2級建築士	1名
・1級施工管理技士	1名
・インテリア	
・コーディネーター	1名

Hoey Housing



不動産のことなら豊栄ハウジングにご相談下さい！

豊栄ハウジング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：ホームズ君からの手紙事務局 担当：竹田

TEL:0800-8005568 FAX:0463-33-2691