

～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5月 第111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：平塚市小鍋島

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 E-mail : info@hoei-g.co.jp

不動産に関するご相談は
NEW！ ホームページから

QRからお問い合わせいただけます▶



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



-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

新緑の候、賃貸オーナーの皆様におかれましては、いかがお過ごしでしょうか。えっ？夏？とってしまいそうな気候ですが、どうかご自愛ください。

さて、4月15日と16日の二日間、西山リーダーと高橋社員の3人で社員数500人弱を抱える京都のある会社様を視察して参りました。視察は1年半ぶりの事になります。

訪れた会社様は賃貸仲介業務に注力しており、独自に開発されたシステムを利用し、60店舗以上を運営されています。お部屋を探されているお客様ファーストという理念のもと、会社の体制が整備され、それを支えるシステムが開発されていました。そのシステムは当然目を引くものでありましたが、私は個々の社員のタスク管理において、我が社が学ぶべき点があると感じました。パソコンを使用した管理ですが、単にデジタル化が進んでいるだけでなく、会社全体が明確な目標に向かって強い意志を持ち、一人ひとりが自己を律しているというアナログ面の違いを見せつけられた印象でした。

ふんわりとした部分を残しつつも、無駄や無理、ムラのない会社運営が実現できれば、最高だと常々感じております。



代表取締役の
真道です

管理物件入居率地域1番を目指して



豊栄ハウジング
賃貸管理課リーダー
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～

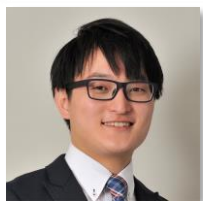


積極的な広告活動

3月末に急遽短期解約となったお部屋が、4月中旬には原状回復工事を終えて入居が決まり再び満室となった事例です。前入居者が入居する前にしっかりとしたリフォームを行っており、短期間での解約となったため室内は綺麗な状態だろうと想定して積極的に募集。前入居者の解約前に申込が入り、解約後ご内見いただき無事契約。約2週間で空室をカバーすることができました。

オーナー	築年数	間取り	戸数
H様	19年	1K	4戸
賃料	空室	入居率	対策
6.3万円	1戸	75%→100%	積極的な広告活動

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、今年で築37年を迎えるお部屋のリフォームです。リフォーム前のお部屋は前入居者のタバコによるヤニ汚れが壁紙やキッチン廻りの設備に染み付いており、なかなか掃除だけでは落としきれない汚れ具合でした。そこで、油汚れが固まり劣化している換気扇や古びた印象の台所水栓は新規に取り替えを行い、キッチンの壁1面にはアクアブルーのクロスをアクセントクロスとして貼ることでリフォーム前よりもお部屋に明るさと若々しさが出ました。洗面室に使われていた幾何学模様のCFも今風ではなく古っぽさを感じさせていましたので、流行りの石目調のCFに貼り替えることで雰囲気を更新しました。弊社の原状回復リフォームは、ただ不具合を直すだけでなく、今よりも価値を高めることをモットーに行っております。リフォームのご相談お待ちしております。

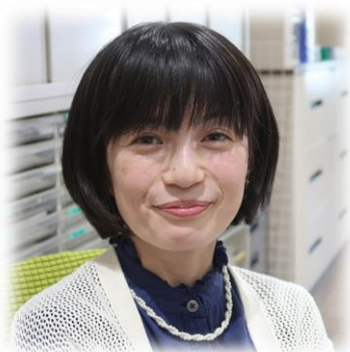
Before



After



スタッフ紹介



氏名	竹田 良美
出身地	神奈川県鎌倉市
勤務部署	戦略推進室
入社年月	2002年11月21日
休日の過ごし方	ねことのんびり
最近嬉しかったこと	えのすいで、生きているメンダコが観れた
座右の銘	日進月歩
ひとこと	ホームページに新たなコンテンツ「収益物件売却情報」を追加しました！



豊栄ハウジング
賃貸管理課リーダー
西山友尉

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いております。

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	○	○		○			○	○		○			
	○ハイツ 202	○	○	○	○	○	○	○	○	○				○
競合物件	□□タウン* * 203	○				○	○	○		○	○	○		
	△△ハイツ 205	○				○	○		○		○	○		
	××ロワイヤル B102	○	○	○	○	○	○	○			○			○
成約物件	●●ヴェレッジ 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すが、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におかれましては、是非この機会に豊栄ハウジングまでご相談ください。

【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

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。



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改正と期限延長

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ぬため、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、仮装通貨などの所得についてもケアをしておきましょう。

【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。

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

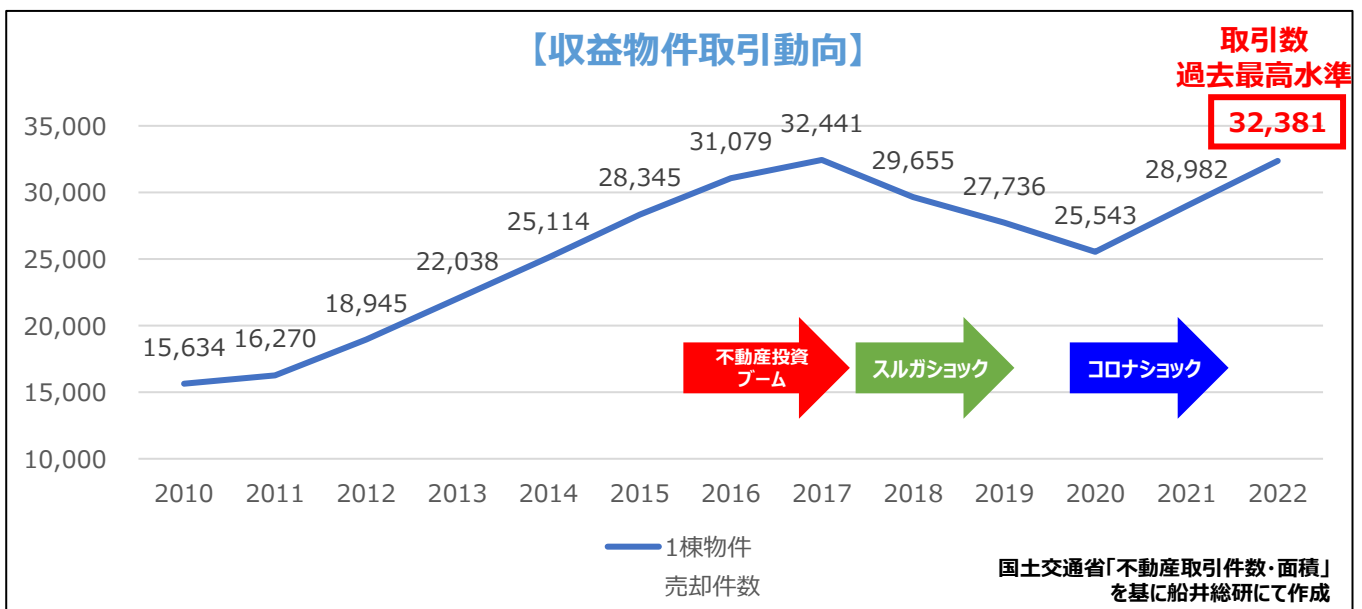
TEL : 0800-8005568

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。何故なら、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いますが、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、是非豊栄ハウジングまでお問い合わせください。

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！



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

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・名嘉眞佳子・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

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●

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <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：ホームズ君からの手紙事務局 担当：竹田

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