

～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9月 第115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：平塚市馬入

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

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

初秋の候、皆様いかがお過ごしでしょうか。

先般の豪雨により被災された皆様におかれましては、心よりお見舞いを申し上げますとともに、皆様の生活が1日も早く平穩に復することをお祈り申し上げます。



代表取締役の
真道です

さて、少し早いご報告となりますが、今年3月より他社管理から弊社管理に変更いただいた建物が、今月下旬に満室となる予定です。14部屋中5部屋が空室の状態からスタートし、7か月を要しましたが、入居率を64.2%から100%にまで改善できる見込みです。オーナー様からご相談をいただいた際、まず5部屋すべての改善点をご提案いたしました。一度に全ての部屋を手がけるのは、費用の負担も大きく、不安もあることかと思ひ、順番を決めて一部屋ずつ着実に入居者を募る方法で進めてまいりました。その結果、今回の成果が実った形となります。もちろん、毎回必ずしも上手くいくとは限りませんが、本誌でご紹介してきた施策を確実に実行していただいたことが、この結果に繋がったのではないかと思います。

このような賃貸経営の改善策につきましては、10月5日（土）に開催予定の『賃貸経営キャッシュフロー改善セミナー』でも詳しくご紹介いたします。少人数での開催となりますが、弊社の取り組みについてじっくりとご確認いただける機会として、是非ご参加をご検討ください。

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**25%UP**！

～満室達成までの経緯～

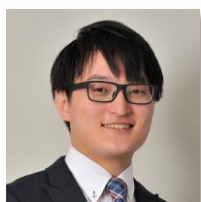


設備のアップグレード

8年半お住まいいただいた方が退去されたお部屋の設備をアップグレードし、再び満室となった事例です。内装は綺麗なお使いいただいていたため壁クロスの貼替などは特に行わず、入居者ニーズの高いTVモニター付きインターホンや追いだき機能の設置を行いました。全国賃貸住宅新聞が発表している「この設備がなければ入居が決まりランキング」でも、TVモニター付きインターホンは3位、追いだき機能は5位となっており、人気の高さを表しています。このような設備投資の効果もあって、8年半前に設定した募集賃料を下げることなく無事入居が決まり再び満室となりました。

オーナー	築年数	間取り	戸数
S様	28年	2DK	5戸
賃料	空室	入居率	対策
5.9万円	1戸	80%→100%	設備のアップグレード

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、弊社への管理会社の切り替えとあわせて、既に前管理会社で原状回復工事が行われたお部屋に追加リフォームをご提案させて頂いたお部屋です。

リフォーム前の壁には、玄関～居室～台所までコンクリート柄のクロスが使用されており、全体的に寒々しく、女性受けしにくい印象でしたが、玄関には木目調のクロスをアクセントに使用し、台所にはレンガ調のクロスを使用することで遊び心がありつつ、温かみのある印象に生まれ変わりました。また、蛍光灯を使用するタイプの照明器具を撤去し、引掛シーリングへの取り替えることで、入居される方の好みに合わせた照明器具を取り付けられるよう自由度を高めました。バルコニーは隣の部屋との間に隙間があり、隣から覗けてしまうためプライバシー面を考慮し、パーテーションを追加で取り付けました。女性の単身者も安心してお借り頂けるお部屋作りを目指しました。

ただ原状回復するリフォームではなく、最新のニーズに合わせたリフォーム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	小川 武美
出身地	神奈川県横須賀市久里浜
勤務部署	売買仲介課
入社年月	平成25年2月25日
休日の過ごし方	釣り・サーキット走行
最近嬉しかったこと	娘家族の住まいの設計
好きな言葉	天真爛漫
ひとこと	暑さに負けそうです。



豊栄ハウジング
賃貸管理課 主任
西山友尉

お部屋探しの際に気にする 物件の防犯設備について

近年、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を皮切りに、テレワークの普及が進んでおります。在宅時間が増えることで、お部屋探しをする方の防犯意識も高まっております。今回は、お部屋探しの際に気にする防犯設備についてお伝えさせていただきます。

右のグラフは、at home社が実施した【住まい探しと防犯意識の実態調査】の中で、住まいに求める防犯設備のデータとなっております。多くの方に指示されている防犯設備を上位から見ていくと、

- ①モニター付きインターホン
- ②防犯カメラ
- ③オートロック
- ④宅配ボックス
- ⑤防音性

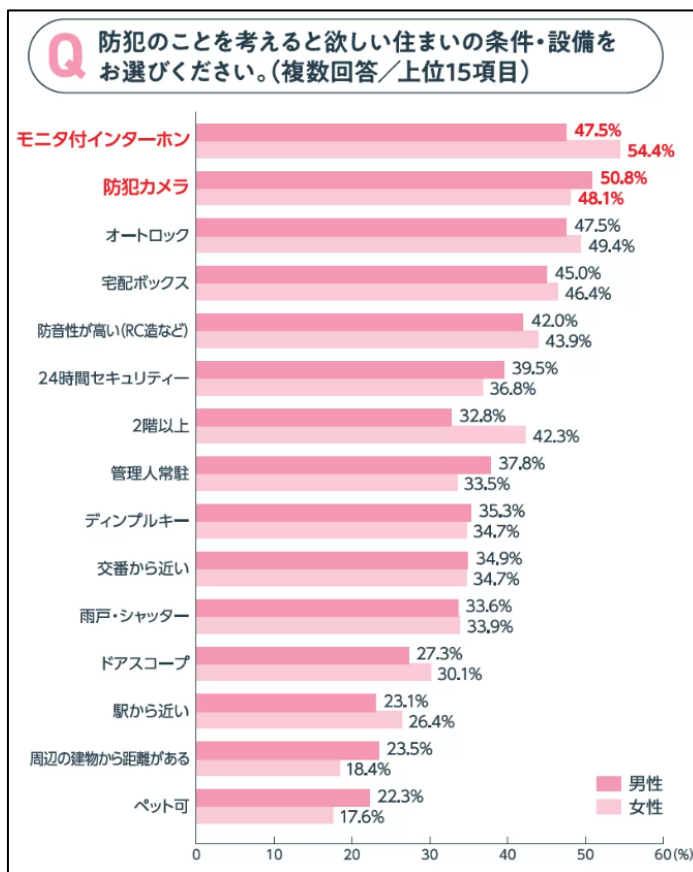
となっております。これらの設備は、毎年賃貸住宅新聞社より発表される『人気の設備ランキング』でも毎年のようにランクインしているものとなっております。

配達員を装った犯罪も増えており、インターホンで来訪者の顔が見えないのは不安という声も高まっております。そのため、古いタイプのインターホンはモニター付きのものに変更することを推奨しております。また、そもそも不審者の侵入を防ぐために防犯カメラの設置や、オートロックのある物件が選ばれやすくなっております。オートロックに関しては、物件によって設置が難しいケースもあるかと思いますので、その場合は防犯カメラは必須で設置いただくとよいでしょう。

宅配ボックスに関しては、インターネットショッピングの利用頻度が高まっていること以外に、置き配を推奨する宅配業者も増えており、盗難被害を懸念する声も上がっております。そのため小型なものでも宅配ボックスを設置することで差別化ができ、選ばれやすくなります。

防音性に関してですが、壁側に関してはどうにもなりません、窓側の対策として後付け可能な二重サッシをお勧めします。

全国的に防犯意識が高まっておりますので、これを機にご自身の所有している物件に、防犯対策を施してみたいはいかがでしょうか。



出典：at home【住まい探しと防犯意識の実態調査】



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋良二氏

事故物件の告知義務について

警察庁のまとめによると、年約6.8万人の方が一人暮らしの家で孤独死をしたとされています。入居者が家で亡くなった場合には、宅建業者は、次入居者に対して入居者が亡くなったことにつき告知義務が課される場合があります。

国土交通省からは「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」が策定されており、これに従って宅建業者には告知義務が課されることになります。

1. 宅建業者が告げなくてもよい場合について

老衰、持病による病死など、いわゆる自然死については、そのような死が居住用不動産について発生することは当然に予想されるものであるとされ、この場合には宅建業者には告知義務はないとされています。

このほかに、事故死に相当するものであっても、自宅の階段からの転落や、入浴中の溺死や転倒事故、食事中的誤嚥など、日常生活の中で生じた不慮の事故による死については、賃貸借取引及び売買取引いずれの場合も、自然死と同様に、原則としてこれを告げなくてもよいとされています。

2. 告知義務が課される場合について

賃貸借取引において、上記の1以外の死が発生したり、特殊清掃が必要となった場合には、概ね死が発覚してから3年間は告知義務が課されるとされています。

したがって1の場合でも、長期間にわたって人知れず放置されたこと等に伴い、いわゆる特殊清掃や大規模リフォーム等が必要になり、取引の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる場合には告知義務が課されることもあります。

ただし、事件性、周知性、社会に与えた影響等が特に高い事案の場合には3年を経過しても告知義務が必要とされる場合もあります。

国交省のガイドラインは、現時点で妥当と考えられる一般的な基準を示したものに過ぎません。今後、裁判例又は不動産取引の実務が蓄積していけば新たな基準が策定されることになります。

<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001426603.pdf>
「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」国土交通省

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

家の購入と持分割合と贈与税

家を買うときの資金については、そのご家族の資産形成により様々な拋出形態があります。その中でも、夫婦が共有にて自宅購入するときなどは、持分の登記の状況から贈与税が課税される恐れがあります。今回は、そのケースについて見ていきましょう。

夫婦で家を買うときの持ち分に注意

家を買うときは、頭金と住宅ローンの組み合わせで購入することが多いと思います。例えば、8,000万円の家を夫が1,000万円、妻が100万円の頭金を出して、残りは夫が住宅ローンで購入する場合に、自宅の持分を1,100/8,000を妻、残りを夫と登記してしまうようなケースを考えます。この場合、妻は専業主婦で所得がなく夫の収入で生活しているものとします。ご主人が妻に多く持分を持たせておくのが将来的にいいかなという優しい気持ちなどから、資金拋出割合と異なった持分で登記してしまったケースですね。

税務署が登記情報をチェックしてお尋ね文書を送ってくる

上記のケースで持分登記をしますと、税務署から妻宛に「お買いになった資産の買入価額などについてのお尋ね」というような文書が送られてくる可能性が高くなります。そこにはどのような資産を、いくらで買い、資金の調達はどうかといった記載項目があり、その記入をして返送してくださいといったお願いの文書です。回答しなくても罰則はありませんが、調査へ移行するケースも少なくありませんので回答しておくことが望ましいです。

気を付ける点は？

このケースの焦点は、妻の所得背景から1,000万円を資金提供することが難しそうですねので、税務署がどのような資金繰りをしたのか？という着眼をして聞いてきているところです。上記の事実が、贈与であれば、贈与税の課税が行われ、妻が借用書を書いて、夫が妻の口座に1,000万円を振り込んでから決済しているようでしたら、夫から妻への貸付金とされ、課税は生じませんが、金利や返済原資、返済期間などの事実を証明する必要があります、それが認められずに贈与税の課税対象と判断されることもあります。

このような事態を避けるためには、持分を資金の拋出した金額と同じ割合にして登記すること、または貸付であればきちんと整理しておくことです。家購入の際の持分登記は慎重にご対応なさってください。

具体的なお手続きは、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)**

中古で収益物件を売買する際の注意点①

昨今、家賃が上がっているという情報の影響もあり、収益物件の購入ニーズが高まっております。賃貸オーナーの皆様においては、購入だけでなく売却を検討する方も増えておりますが、収益物件の売買を行う際には気をつけなければならない点が複数あります。

【物件を購入する際の注意点】

1) 実質利回りで検討する

収益物件を購入する際は、実質利回りで検討することがポイントです。物件の広告やチラシでは、表面利回りが記載されていることが多いです。表面利回りとは、総潜在収入を投資額（物件価格）で割ったものです。

実質利回りを計算する際に必要な情報は、現在の『稼働状況』です。実際に稼働している部屋の賃料の12か月分で、『**実質収入**』が算出できます。

また、現在の空室がすぐに埋められるような状態に仕上がっているのかを確認することも必要です。空室損失を最短に抑えられることが、よい物件と判断できる一つの指標です。

2) 入居者トラブルの状況を確認する

入居者トラブルとしては、例えば「騒音問題」「ゴミ出しマナー問題」「家賃滞納問題」「禁止されているペットを飼っている」等があります。トラブルを抱えている入居者がいる物件を購入してしまうと、その借主が**今後も同様のトラブルを引き起こす可能性が高い**ため注意が必要です。

3) 過去の修繕履歴を確認する

賃貸物件は、築年数が経過するほど修繕費も増えていく傾向があります。中古物件は築年数が古い物件ほど購入後すぐに修繕が発生する可能性が高いです。例えば、**所有者が短期間に何度も変わっているような物件**は、間の所有者がほとんど修繕をしないまま売り逃げていることも多いため、購入する際に確認しておきましょう。

4) 敷金の精算を行う

買主は家賃を受け取る権利を引き継ぎますが、同時に借主が退去する際に**敷金の返還する義務も引き継ぎます**。ただし、買主は今の入居者から直接敷金を預かっているわけではないため、返還する敷金を実際に持っているわけではありません。そこで、収益物件では売買金額を調整することで、形式的に預り敷金を売主から買主へ承継することを行います。

いかがでしたでしょうか。収益物件の売買を専門で行っている会社の中では、単純に表面利回りだけで、『年間〇〇万円も儲かります』という謳い文句で営業を行っている会社もありますので、今回お伝えさせていただきました内容に注意し、取引を行っていただくと幸いです。

次回は売却する際の注意点についてお伝えさせていただきます。

店舗紹介

おかげさまで45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 ティングマスター	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

Hoei 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