

ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える
全宅管理

2019

秋号

VOL.29

特集

管理業者こそ 相続対策のプロへ

連載企画：部屋探しサイト徹底攻略

物件紹介コピー書き方講座

法律相談：知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
賃貸経営の代替わり

パートナーズインタビュー：管理会社&オーナー対談
「入居者募集に強い地元のパートナー」

「住まう」に、寄りそう。



全宅管理

一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会

資産管理のこれからを考える

ZENTAKU KANRI

全宅管理 2019 Autumn VOL.29

INDEX



- 3p | 不動産関連トピックス
国土交通省、不良建築防止へ指針案の策定
国土交通省による、サブリース実態調査が完了
賃貸仲介業務の電子契約の社会実験10月開始

- 4p | 特集
**管理業者こそ
相続対策のプロへ**
賃貸管理業者は資産管理の最前線
相続対策にビジネスチャンスが！

- 8p | What's 全宅管理
全宅管理の会員向けサービスをご紹介
第3回：相続コンサルツール
オーナーカルテ

- 9p | 法律相談
知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
賃貸経営の代替わり

- 10p | 連載企画
〈部屋探しサイト徹底攻略〉
第3回：物件紹介コピー書き方講座
講師：ライター 高橋洋子さん

- 12p | パートナーズインタビュー
管理会社&オーナー対談
「入居者募集に強い地元のパートナー」

- 14p | トピックス
消費税増税と不動産管理について

- 15p | 協会インフォメーション
01 全宅管理タウンミーティングについて
02 支部 活動報告



資産管理のこれからを考える季刊誌

「全宅管理」は、一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会が発行する会員向けの情報誌です。

2019.春号より誌面をリニューアルいたしました。

これからも魅力的な誌面づくりを目指してまいります。



バックナンバーはホームページよりご覧いただけます。

◀こちらからご確認ください。

※閲覧にはユーザーID・パスワードが必要になります。

ご不明な方は、ホームページ会員ログインページのお問い合わせフォーム、またはお電話にてお問い合わせください。

TOPICS

不動産関連 トピックス

不動産の管理などに関連するトピックスをお届けします。市場の動向の把握と、賃貸経営オーナー様への情報共有等にお役立てください。

国土交通省、不良建築防止へ指針案の策定

賃貸住宅の違反建築問題を受けて発足した国土交通省の検討会が、8月5日、工事監理や建材発注の在り方を定義する賃貸住宅に特化した指針案を策定。不良建築を防ぐために本来あるべき確認体制や意思疎通の方法についてまとめられています。国の案は以下の2種類。

1.工事監理ガイドラインの追補。工事監理を実施する前段階に「オーナー確認」を行うというもの。

工事監理者による監理方針の説明や、施工図の確認。事業主体であるオーナーに、着工の前段階で適法性の確認と、それに関する監理方法を把握してもらうことが目的です。

2.品質管理の高度化指針。品質管理の高度化指針ではミスや不正を防ぐために、正しい部材を使うための発注体制の確認などが盛り込まれています。

国土交通省による、サブリース実態調査が完了

国土交通省が7～8月上旬にかけて実施したサブリース実態調査が完了したと発表がありました。近年トラブルが急増するサブリースに関して、管理業登録を義務付ける新法制定の検討材料に使う予定です。この結果を元に、新法制定の具体的検討に入るとのこと。

サブリース事業に関して、現在は任意の「賃貸住宅管理業者登録制度」への登録を、義務化するか

どうかが決まります。違反した場合の罰則規定なども考慮の対象です。

「賃貸住宅管理業者登録制度」への登録は現在、国内で約3万社あるとされる賃貸管理会社のうち、登録企業は約4400社と2割未満にとどまっています。調査結果に関しては、順次公表されるため、ぜひ最新情報を国土交通省ホームページなどでご確認ください。

賃貸仲介業務の電子契約の社会実験 10月開始

国土交通省は10月1日から賃貸借契約書と重要事項説明書を電子交付する社会実験を開始。これまで書面交付が義務付けられていた書類をPDFなどで交付し、電子署名で契約が成立する仕組みに支障がないか検証するものです。

契約書等の電子交付が可能になることで、不動産会社と借主の間で書類をやり取りする際にかかるコストと時間が削減できるようになることが

期待されています。

想定されている手順は、1.従来通り、郵送などで契約書等を交付 2.重要事項説明書を電子交付し、web会議システムなどで説明を実施 3.入居者はスマートフォンなどで電子書類を見ながら説明を聞く 4.説明が終わったら、電子交付した重要事項説明書と契約書に借主から電子署名をもらう、といった効率の良いものになっています。

特集

管理業者こそ 相続対策のプロへ



長年管理している物件が、相続で代替わりをするタイミングで他の管理業者が変わってしまった、というケースは多くあります。しかし賃貸管理業者にとって、相続はそんなリスクをもっているとともに、大きなチャンスでもあります。相続をビジネスチャンスとして活かすためのヒントを、この特集でご紹介します。

オーナー様と一番近い位置にいる賃貸管理業者

相続関係の税務を多く手がける、ランドマーク税理士法人の代表「清田幸宏」氏に、不動産業者、賃貸管理業者がどのように相続コンサルティングを行なっていくべきかをお聞きしました。全宅管理の会員アンケート調査でも、相続に関するコンサルティング業務を今後行なっていきたいという会員が大変多く見られました。しかし、ノウハウがなく、なかなか手がつけら

れていないというのが現状のようです。

「賃貸管理の担当者は、常にオーナー様の資産運用のお手伝いをしている訳ですから、相続に一番近い位置にいると言えます。相続関連の仕事では、非常に有利な立ち位置にいるのです」と清田氏。

不動産の大きなビジネスチャンスがある

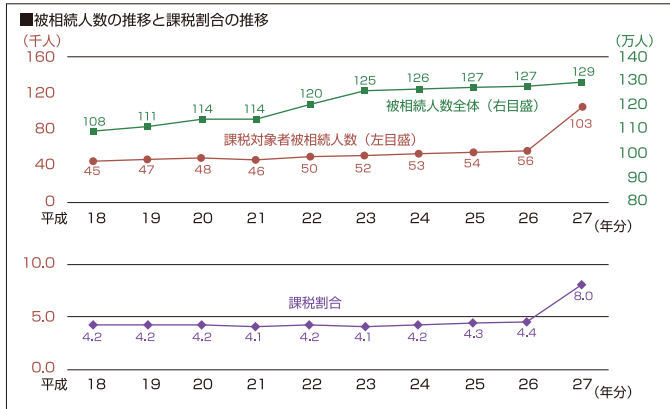
「賃貸住宅を経営されているオーナー様は、当然、不動産資産を持っておられる方です。将来的に必ず相続という問題が発生します。ですから相続対策が必要になります」。

相続税増税が平成27年に行われました。大きな変更点は、相続税の基礎控除が4割削減されたことです。その結果、相続税を支払う方が、約1.8倍も増えました。課税割合で見ると、この十数年は全体の約4%台で推移していましたが、今回は8.0%に急増しました。

清田幸弘 氏 Yukihiro Seita



横浜農協に9年間勤務、金融・経営相談業務を行う。資産税専門の会計事務所勤務の後、税理士事務所設立。その後ランドマーク税理士法人に組織変更し、現在13支店で精力的に活動中。急増する相続案件に対応すべく、法律の相談窓口「丸の内相続プラザ」を開設。また、相続実務のプロフェッショナルを育成するため「丸の内相続大学校」を開講するなど、育成にも力を注いでいる。



※国税庁「平成 27 年分の相続税の申告状況について」より

「相続税の増税で、対象者は大変多くなりました。つまり対策を行う必要があるご家族が増えたということ。特に日本人の資産の多くは現金などではなく、土地や建物の不動産です。もし遊休地などがあれば、負担が大きくなります。ですから、土地を活用することが必要で、そこに不動産業者のビジネスチャンスがあります。例えば賃貸住宅などには向かない遊休地を、宅地などとして売却。その売却益で収入物件を購入するなどの取引を行うことができれば、不動産業者にとって大きなビジネスとなる可能性があります」。

オーナー様は“知識”を求めている

オーナー様からどのように相続の相談を受ければいいのか、その方法がわからないという不動産業者が多いようです。「まず、知識を身に付けることです。相続関連の書籍は、入門書から専門書までたくさん出版されています。相続対策のセミナーも多く行われてます。その程度の知識で大丈夫なのかと思われる方も多いと思いますが、実は資産家の多くの方は、相続対策に関する知識をほとんど持ち合わせていないのが現状です。相続対策のために何をすればいいのか、どのように進めればいいのかという基本的なことを理解していれば、あとは相続実務に詳しい税理士などを紹介する形で業務を進めていけば良いのです」と清田氏。実は、相続コンサルを行うハードルは、思っているより低いと考えてよさそうです。

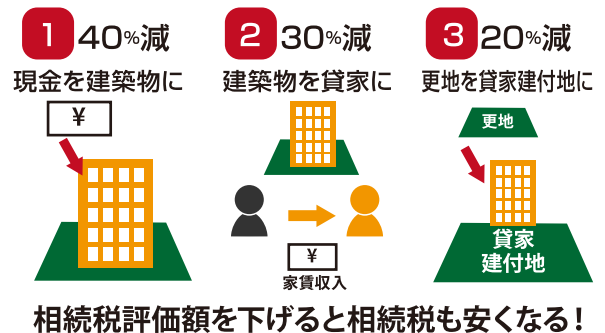
土地活用は相続税対策の主流

「不動産が主な日本人の資産ですから、相続対策のためにできることは、まず土地活用になります。遊休地などがあれば、活用を提案し、相続税評価額を下げるのが基本になります。あとは老朽化して空室が目立つようになったアパートなどの建て替え提案。建て替えローンを組むことで、相続資産を圧縮することも可能になります」。

保険を使用した相続税対策などが、様々な法改正により難しくなっている現在、土地活用は相続税対策の主流となっています。オーナー様の資産状況を把握して、相続対策を提案するために、不動産業者ができることは多くあります。

「まずは正しい知識を身につけて、オーナー様にベストの提案ができるようになることが目標です。あとは経験を積んでいけば、必ずオーナー様に信頼されるコンサルティング業務ができるようになるはずです。はじめは税理士などを同行させて相談してもいいと思います」と清田氏。相続コンサルタントとしての最初の一步を踏み出す勇気が大切です。

土地活用で相続税評価額が下がる3つポイント



特集 「管理業者こそ相続対策のプロへ」

日常の業務の中で オーナー様とコミュニケーションを

相続の相談のきっかけは、日常の賃貸管理業務の中にあります。

管理状況を報告するとき、新しい入居者を決めるときなど

様々なシーンでの会話の中で、相続コンサルのきっかけを見つけましょう。

日常の業務の中に相続コンサルのきっかけが

常にオーナー様の資産の管理をしている賃貸管理の現場には、オーナー様とのコミュニケーションの場が多くあるはずです。その業務を行っているとオーナー様からさりげなく相続に関する悩みなどが出てくるはずです。

「例えば、『この賃貸住宅の管理、そろそろ長男に教えておこうと思っている』とか、『私の代ではなんとか経営を維持して、息子たちには好きにしようつもり』など、相続に関するなげない一言があるはずです。その合図を見逃さず、相続に関する相談ができることを、オーナー様に伝えることが大切になります。日頃からの信頼関係をつくっておけば、他人が踏み込みにくいと思われる相続の相談にスムーズに入れるはず」。

まず“知識”があることを伝える

実はオーナー様は相続に関する知識を持っていない方が多いのが現状です。漠然とした相続に関する不安の中にいるケースが多いですから、“知識を持っている人”に対するニーズがあるはずです。

「オーナー様からのさりげない相続への悩みを聞いたら、すぐに答えられる知識の準備が必要です。『実は先日、相続対策の講習を受けまして、生前にできることをしっかり考えることが大切です』など、知識を持っていることを伝えることが大切です」。そこで興味をもていただければ、後の話はスムーズに展開するはずです。

会話の入り口となる「オーナーカルテ」

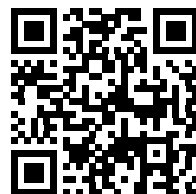
相続に関する相談をする場合、もっとも大切なのは、資産の状況を確認すること。不動産はどれくらいか、現金や有価証券、生命保険など資産の全体像を把握する必要があります。

「オーナー様の不動産を管理している場合、所有する土地や建物の資産に関しては大まかに把握されているはず。オーナー様は知らない人に資産の全体像を知られることには抵抗があります。その点でも不動産資産に関してだけでも把握している管理業者には他のコンサルに比べて一日の長があります」。全宅管理では、そんなオーナー様の資産状況を確認するツールとして「オーナーカルテ」を用意しています。資産の把握にはじまり、相続人の数の把握から、簡単な相続税シミュレーションまで行なうことができます。

「こういったツールがあると、オーナー様と話がしやすい。きっかけづくりに良いツールだと思います」と清田氏。



オーナーカルテの活用方法を解説した動画を本会HPに掲載しております。
こちらからご確認ください。



税務のプロを利用してほしい

「相続相談のきっかけをつかんだら、様々な対策があることを伝え、その中で最もオーナー様にメリットがあることを選んでいただくことが必要になります」。

オーナー様がどの方法に最もメリットがあるのか判断するのは大変難しい行為です。不安になり提案する相手を疑ったりすることさえあります。

「実際の業務に近づいてきたら、税理士などのプロを同行させると効果があります。税理士にも得意分野は様々ですから、相続業務に経験のある税理士を同行させると良いでしょう。同行することで、税理士が持っているノウハウや説得方法も間近で見ることができますから、大変良い知識の習得になるはずです」と清田氏。

理解している知識と、プロに任せる知識のバランスが、信頼されるコンサルタントへのポイント。経験を積むことで、それが評判となり次のビジネスにつながるはずです。

経験を積んでセミナー開催が効果的

「相続対策の土地活用についての実績ができれば、地元でのセミナー開催が効果的な集客につながります。もともと地元の賃貸住宅ニーズなどをつかんでいる管理業者ですから、セミナーで集客は難しくないでしょう」。

例えば『空室対策は相続対策』などという内容のセミナーなら、相続対策のためにも空室対策をしっかりやっておきましょうという、賃貸管理業者ならではの視点で集客ができます。

「セミナーには複数の講師を呼ぶことが効果的です。一人は自社で相続対策の話ができる人、もう一人は相続に詳しい税理士などを呼んで、実務の部分に触れるとオーナー様には大変喜ばれます。また、相続税増税から少し時間が経っているので、相続税だけの話ではなく、『賃貸住宅、経営の相続』など一歩踏み込んだ内容が良いかもしれません」と清田氏は、これからの不動産業者の集客方法を提案されました。



地元での相続対策セミナーの開催は集客のポイント

ビジネスの大きなチャンスをつかむために

「今、世の中で多くの資産家の注目を集めている相続コンサルティング会社の中には、実は本職は不動産業者という企業が少なくありません。日本の相続業務の中で、最もビジネスになるのは不動産業者だからです。相続の相談からスタートし、賃貸住宅の建築、土地の売却、売却益で収益物件を購入する。ひとつの相続案件でたくさんの不動産取引が発生する場合があります。これがビジネスモデルとなっているのです」。

これからは土地と相続対策が密接に関わる時代です。この変化をビジネスに活かせるかどうか、賃貸管理業者の大きなポイントになるはずです。

「今後、相続をきっかけにした不動産関連のビジネスは、20年以上伸び続けると言われています。この波をしっかりつかんで次のビジネスに繋げていただきたいと思います」。

ランドマーク税理士法人 ホームページ

この特集で取材させていただいた清田氏が代表をつとめる、ランドマーク税理士法人のホームページにリンクします。スマートフォンで右からご確認ください。



What's 全宅管理

第3回 相続コンサルツール

つながりの先にあるビジネスチャンス!!

オーナー様家族との
コミュニケーションツール

オーナーカルテ

全宅管理会員
限定!

不動産管理業者は、オーナー様の資産を活用する最前線にいます。団塊の世代が70歳台に突入し、年間50兆円という大相続時代を迎える日本では、相続コンサルティングは、ぜひとも不動産管理業者で手がけて欲しい業務のひとつです。このツールは、オーナー様と相続の相談を行うために作成した、全宅管理独自のツールです。所有不動産等を整理するページの他、相続人関係図の作成、相続税の計算方法、相続対策、財産の渡し方、相続開始後の申告と手続きのスケジュール等のポイントがまとめられています。また、本会HPにて公開中の「オーナーカルテ活用術」のインターネットセミナーも参考にしてください。

オーナーカルテ — 上手に財産を渡すために —

大相続時代の到来

団塊の世代が70歳台に突入し、わが国は年間50兆円という大相続時代を迎えつつあります。先世代を引き継いできた、あるいは一代で築いた資産を、子や孫の世代に円滑に引き継いでいくことが大相続時代のテーマです。

すなわち資産の承継が行われるケースも多いのですが、資産の引き継ぎをめぐるトラブルや、相続税の支払いに窮するなどのケースも出てきます。そうしたことを避けるためには事前の準備と対策が必要です。

その準備と対策を今からしておこうというのが、この**オーナーカルテ**の狙いです。まず、おわかりの範囲で記入ください。疑問点などは、メモ欄や余白にお書き込みください。

それでは、円滑な資産承継のための財産の診断を開始しましょう。

目次

- 第1章 不動産の整理をしてみましょう
- 第2章 相続人関係図を作成してみましょう
- 第3章 相続税計算のポイント
- 第4章 相続税を計算してみましょう
- 第5章 相続対策のあらし
- 第6章 財産の渡し方はどうしますか?
- 第7章 相続開始後の申告と手続きのスケジュール
- 第8章 イザというときのメモ

第1章 不動産の整理をしてみましょう

家屋

住所	用途	区分	面積	取得価格	現在価格	持分割合
自宅	住居	単独所有				
別荘	住居	単独所有				
賃貸家	住居	共有				
その他	住居	共有				

第2章 相続人関係図を作成してみましょう

相続の順位と法定相続分

民法では、次のように定めています。

第1順位 子（またはその直系血縁者）
第2順位 直系尊属
第3順位 兄弟姉妹（またはその直系血縁者）

なお、被相続人の配偶者は、順位に関係なく常に相続人となります。

相続の順位と法定相続分

順位	相続人	相続分
第1順位	配偶者・子（またはその直系血縁者）	配偶者1/2、子1/2
第2順位	配偶者と直系尊属（親など）	配偶者2/3、親1/3
第3順位	配偶者と兄弟姉妹（またはその直系血縁者）	配偶者3/4、兄弟姉妹1/4

※ 法定相続分は、配偶者がいない場合は、第1順位がそれぞれ相続人となります。

法定相続分

順位	相続人	相続分
第1順位	配偶者・子（またはその直系血縁者）	配偶者1/2、子1/2
第2順位	配偶者と直系尊属（親など）	配偶者2/3、親1/3
第3順位	配偶者と兄弟姉妹（またはその直系血縁者）	配偶者3/4、兄弟姉妹1/4

※ 法定相続分は、配偶者がいない場合は、第1順位がそれぞれ相続人となります。

まずは不動産などの資産を把握するための資料から始まります。資産状況を知ることが、相続対策の第一歩。資産の全体像を知ることが、相続コンサルタント業務でもっとも大切なことです。

資料も気軽に記入できるように工夫してあります。

相続対策を行う上で大切なのは、相続人関係図をきちんと作成しておくこと。最初のページで記入する資産の状況と、ここで記入する相続人関係図をもとに、大まかな相続税計算をし、さらに相続税が発生する様であれば相続税対策を次のページから考えます。

さらに資産の分割方法なども考えて、次の資産活用や不動産管理へとコンサルティング業務を続けます。

- 仕様／A4判・24頁・カラー
- 価格／100円(税込、送料別)
- ※ 最低注文部数は10部からとなっております。

本会 HP「書籍等のご案内」より注文書をダウンロードし、必要事項をご記入の上 FAX にてご注文ください。

スマートフォンならこちらから→



法律相談

賃貸経営の代替わり



管理委託を受けているオーナーから、長男に賃貸経営を移行したいと相談がありました。どのような手続きを踏めばよいのでしょうか。

1. 賃貸経営の移転の方法

個人の賃貸経営者がその長男に賃貸経営を移行する方法としては、賃貸物件の所有権を長男に譲渡することが基本となります。

すなわち賃貸借契約の継続中に賃貸物件の所有権が移転されれば、所有権の所在とあわせて貸主の地位も当然に移転されることから、その後は法律上当然に長男が貸主として賃貸経営に当たることになります。

所有権を移転するためには、オーナーと長男との間で売買や贈与をすることになりますが、相続の際にトラブルとならないよう、他の相続人も含めて了解をとっておくことが望ましいでしょう。また、不動産の処分等に当たって税金の問題も生じますので、税理士とも相談のうえ具体的な対応を検討することが大切です。さらにこの場合、所有権の移転に伴い長男が貸主となったことを借主に対抗する（自らが貸主であるとして賃料等を請求等する）ためには、借主にその旨通知をすることが必要なことにも注意が必要です。

以上のほか、オーナーの賃貸経営を移行する方法としては、所有権の所在はそのままにしつつ貸主の地位のみを長男に移転することも考えられますが、この場合、オーナーと長男との間で物件の利用のための契約（賃貸借・使用貸借）をすることになり、上記と同様、相続のケースや税金の扱いなども含め検討することになりましょう。さらに長男に貸主代理をしてもらうという方法もありますが、長男が宅建業者でなければなりません（賃借の代理は宅建業法の適用）し、法令上の権利利益の帰属はこれまでと変わらないことから、「賃貸経営を移行する」というオーナーの意図に見合うのかを十分に確認のうえ対応することが必要です。

2 賃貸借契約書の取扱

長男が貸主となった場合には、賃貸借契約書中の貸主の記載も変更されることになります。改めて新貸主名の賃貸借契約書を取り交わす方法のほか、賃貸条件等は一切変更がないため、従前の契約書中の貸主の記載のみを変更する方法や、別に貸主が変更した旨の書面を作成し、当該書面を従前の契約書に添付する方法も考えられます。

3 管理委託契約の取扱

なお、長男に賃貸経営が移行したときの管理委託契約関係についても対応が必要です。法令上賃貸物件の所有権や貸主の地位の移転に伴って管理受託契約関係が承継される旨の規定はありません。したがって、管理委託関係を継続するためには、オーナーとその長男、管理業者の三者において、管理委託契約を継続しつつ、委託者の地位を移転する旨契約をするか、オーナーとの間の管理委託契約につき合意解約をして終了させ、改めて長男との間で管理委託契約を締結することになります。後者の方法の場合、管理委託契約の有効期間にブランクが生じると、その間の管理業務の処理や、緊急時の対応などに支障を生じたり、法的責任の所在が不明確になるなどのトラブルになりかねませんので、契約期間の定めには注意が必要です。



回答者 佐藤貴美(さとう・たかよし)

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。
賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』（株住宅新報）、『実践！賃貸不動産管理』（株大成出版社・共著）など。



連載企画

〈部屋探しサイト徹底攻略〉第3回

物件紹介コピー 書き方講座

〈講師〉
ライター・
ファイナンシャルプランナー
高橋洋子さん



価値0円と査定された空き家をリノベーションし、安くマイホームを購入した経験から、おトクなマネー情報の研究に目覚め、ファイナンシャルプランナーの資格を取得。

大切なのはリサーチ力。物件の魅力を理解することが 入居者に選ばれる紹介文を書くポイントです！

オーナー様に良いところを聞く

まずは、紹介文の悪い例から。「リビング12畳」「駅から徒歩7分」「間取りは4LDK」。意外とこれらの情報を箇条書きで紹介文に入れている不動産会社が多いようです。必要な情報に思えますが、これらは基本的な情報として別の欄に書いてあることばかりです。これではなかなか問い合わせの率を上げることはできません。まず必要なのは、オーナー様から物件の魅力をヒアリングすること。どこにこだわって建てたのか、どのような人にオススメなのか、どのような設備を導入しているのか、などを聞くことが大切です。

さらに入居者にヒアリングすることも大切です。どこが気に入って住んでいただいているのかを聞いてみましょう。

入居者に聞くことのメリット

入居者にアンケートやヒアリングを行う場合、満足度調査や今後の改修に活かすためと伝えられるといいでしょう。500円程度の商品券やクオカードなどを謝礼にするのが一般的です。入居者募集のキーワード集めになることはもちろん、入居者の満足度も高めることができます。

入居者ヒアリングのポイント

- どこが気に入っているポイントか
間取り・設備・デザイン・収納・立地など具体的に！
- 家賃は適切だと思うか
- 不満に思っている点は？
→今後のリフォームや設備導入に活かす

サイトによって異なる紹介文スペース

現在、様々な部屋探しサイトがありますがそれぞれ紹介文を表示する部分が異なります。「point!」などのアイコンとともに物件の特徴を文章でアピールすることができるサイトもあれば、写真が中心で文章スペースがあまりないサイトも。

しかし自由に書くスペースは必ずありますから、文章できちんと伝えることが大切です。

キャッチコピー（見出し）でインパクトを

物件のおすすめコメントで一番目立つ部分に、この物件のメリットやお客様にとって魅力的と感じるものを端的に書く部分です。キャッチコピー（見出し）は、とても重要なのですが、こだわって書いている不動産会社が少ないのが実情ではないでしょうか。オーナー様や入居者にヒアリングした内容で、最もアピールしたい部分を書きます。

ポイントは、「入居者の気持ちになって書く」こと。例えば小さい子供がいるファミリー向けで広いバスルームをアピールしたい場合、単に「1坪タイプの広いバスルーム」では入居者がピンときません。広いバスルームを望むのは子供と一緒に入りたいから。ここをきちんと説明します。例えば「子供と足を伸ばして入れるバスルーム」なら、大きな魅力に繋がります。「なぜそこが魅力なのか」を伝えることが問い合わせアップに繋がる文章なのです。

迷ったら入居者が知りたい情報を優先

魅力的な紹介文をつくるのは実は難しい作業です。何を優先的に書くか迷ったら、ターゲットである入居者にアピールできる事柄を書きましょう。例えば女性の单身向けならオートロックなどのセキュリティや駅からの距離を優先して書いていくことで、「伝わる」紹介文になります。

備考欄は差別化のポイント！

ほとんどの物件探しサイトには、備考欄と書かれたフリースペースがあります。問い合わせ率を上げている不動産業者はここを上手に利用しています。単に、物件情報を箇条書きにせず、優先順位が3番目や4番目のアピールポイントまで、細かく紹介してみましょう。

悪いキャッチコピー・良いキャッチコピー比較

✗ 15帖の広いリビング

広さだけでなく、どんな暮らしができるかを伝える

○ 家族4人でゆったり過ごせる広いリビング

✗ 駅から徒歩8分

距離が少し遠いなら、その道の快適さを伝える

○ 駅から商店街を歩いて8分

✗ 人気の対面式キッチン

その設備のメリットをしっかりと伝えることがポイント

○ いつも家族の気配を感じられる対面式キッチン

✗ 1坪タイプのバスルーム

ターゲットの暮らし方に合わせた表現にする

○ 子供と足を伸ばして入れるバスルーム

✗ ○○年外観リフォーム済み

どうリフォームしたのかを伝えることが大切

○ ○○年リフォームでスタイリッシュな外観に

入居者別にアピールする内容を変える



学生

学校から半径1～2kmの距離
学生専用物件
女性専用オートロック物件



单身

オートロック
駅からの距離
通り沿いなど明るい環境



ファミリー

メゾネット
広いバスルーム
対面式キッチン

この記事の著者、 高橋洋子さんのブログはこちら

暮らしのジャーナリストとして
賃貸住宅などの記事を書いている
高橋洋子さんのブログは
こちらから確認できます。

こちらからご確認ください▶





須藤慎太郎

(有)宏伸エステート

鈴木彩水

オーナー様

「入居者募集に強い 地元のパートナーです」

築40年超のテナント&賃貸住宅ビル

東京都世田谷区、様々な世代に人気のある街「下北沢」で、35年以上の歴史がある不動産会社、(有)宏伸エステート。今回は代表の須藤氏と、築40年の商業テナントと賃貸住宅が併用するビルを経営する鈴木氏にお話をうかがいました。

鈴木氏:「長いビル経営の間に様々な不動産業者が、入居者募集管理を行っていました。今でもビル経営の中心である母が言うには、管理業者は担当者が変わってしまうと業務がスムーズに行えなくなるケースが多く、それが原因で管理業者を変えていたそうです。宏伸エステートさんには数年前から、入居者募集管理をお願いしており、地元ならではの安心感があり、とても満足しています」

変化の激しい街でのテナント募集

下北沢エリアは、駅の建て替えをはじめ街の再開発の動きもあり、大きく変化している最中です。しかも、もともと若い世代の流行の発信地と言われる街でもあり、常に流行に



再開発が進む下北沢。古さと新しさが混在する街。

合わせて、街も変化しているそうです。

須藤氏:「鈴木さんの物件は割と安定しているのですが、テナントの入れ替えが多いのがこの街の特徴でもあります。オーナー様としてはできるだけ長く入居していただきたい訳ですから、良いテナントさんと物件をつなぐことが大切だと思います」

鈴木氏:「うちのビルも、宏伸エステートさんにお任せする以前には、一室が半年ほど空いてしまうことがありました。古いビルですし、奥まった場所にあるスペースはなかなか入居者が決まらないことがありました」

須藤氏:「テナント募集は通常の賃貸住宅の入居者募集とは全く違うノウハウが必要です。そのビルがどのような業種に向いているのか、オーナー様はどのようなテナントをイメージしているのかを把握することで、よりスムーズにテナントを誘致することができます。さらに地元に強いということも大きなポイントだと思います」

時代によって入居者が変化する街でのテナント募集。宏伸エステートでは、テナントへのアドバイスも大切だと考えているそうです。

須藤氏:「なるべく長く入居していただくことが大切ですから、テナントの業種に合わせて、適切な場所をアドバイスすることが必要です。もちろん事業の規模に合わせた賃料の物件を紹介することも大切。そのためにはテナント募集に関するノウハウが必要になります」

下北沢で35年以上の実績を持つ(有)宏伸エステート



築40年以上のビル。1・2階がテナント、その上が賃貸住宅になっています。

次は建て替えも視野に

鈴木氏:「ビルもずいぶん古くなり、様々なトラブルも出てきました。そろそろ建て替えも必要ですかね?」

須藤氏:「建物自体の構造はまだまだ持つと思いますが、配管などの寿命はきていますので、対策が必要です。周辺の古いビルも建て替えていますから、考えてもいいかもしれません」

地元をよく知る不動産会社だからこそ、建て替え時のアドバイスを依頼されることも多いそうです。

須藤氏:「どのようなテナントをイメージすれば良いか。そのための広さ、間取り、設備など、地元のテナント状況をよく知っているからこそできるアドバイスがあります」

鈴木氏:「建て替えはなかなか難しい事業だと思いますので、信頼できるアドバイスをえられるのは心強いです。その時は、ぜひご協力をお願いします」

〈会員の皆様へ〉

オーナー対談参加のお願い

全宅管理では、管理業者様とオーナー様の対談を掲載して行きます。会員の皆様に、ぜひ取材で協力をお願いします。

ご協力いただける方は本会HP「お問い合わせ」よりご連絡ください。



スマートフォンはこちらから↑

消費税増税と不動産管理について

2019年10月より消費税が8%から10%へ引き上げられます。今回の引き上げにあたって、軽減税率が適用され、8%据え置きのもものと10%へ引き上げられるものの2種類に。家賃などについてはどのようなのでしょうか。ここでは、そもそも賃貸借にあたって消費税がかかるもの・かからないものは何かなどを、あらためて整理していきます。

住居用にはそもそも消費税がかからない

住居用の家賃には消費税がかかりません。国税庁のホームページで以下のように解説されています。

“事務所などの建物を貸し付ける場合の家賃は課税の対象となります。この場合、家賃を土地部分と建物部分とに区分している場合でも、その総額が建物の貸付けの対価として取り扱われます。

なお、住宅用としての建物の貸し付けは、貸付期間が1ヶ月に満たない場合などを除き非課税となります。ただし、契約において住宅用であることが明らかにされているものに限りです。”

駐車場の取り扱い

土地の貸付けについては非課税ですが、駐車場として土地を貸付けする場合については課税対象となっています。

駐車場付き住宅はまた別になります。一戸建て住宅の駐車場だけでなく、集合住宅でも1戸あたり1台分以上の駐車スペースが利用の有無にかかわらず確保されている場合は、非課税となります。つまり駐車場代が家賃に含まれているので、駐車場の使用料という名目では代金が発生していません。あくまで住宅とは別の「駐車場」を借りる場合は課税対象となっています。

仲介手数料

仲介手数料は、居住用、店舗・事務所など、どの場合でも課税対象です。店舗・事務所など、課税対象となっている物件の仲介手数料については注意が必要です。例) 仲介手数料が借主100%の場合、店舗賃料が消費税10%の場合で月々220,000円(税込)だとすれば、仲介手数料も220,000円(税込)となります。税込価格にさらに消費税がつくことにはなりません。



駐車場や事務所などの消費税に経過措置

事務所や駐車場などの賃料には消費税がかかります。それでは10月の消費税アップは何月分の賃料からになるのでしょうか？

実は不動産賃貸業にも経過措置が設けられています。以下の一定の要件を満たす場合は、旧税率8%のまま据え置かれることになります。

一定の要件は、賃貸借契約をいつ締結したのかで決まります。

経過措置の対象となる契約は2013年10月1日から2019年3月31日までに賃貸借契約を締結しており、継続して2019年10月1日以降も賃貸している場合で、賃貸借契約書に「貸付期間および家賃」、「家賃の変更を求めることができない旨」が書いてある場合のみ、経過措置の対象になります。

2019年4月1日以降に賃貸借契約を締結したものは、この経過措置の適用はありません。まずは契約書を見直して、きちんと現状を把握しておきましょう。

なお、10月分の家賃を9月末日まで受領する契約の場合2019年9月末に受け取る家賃は10月分の家賃となるため、税率は10%が適用されます。

9月分の家賃を10月末日までに受領するような賃貸借契約の場合2019年10月末に受け取る家賃は、9月分の家賃となるため旧税率の8%が適用されます。



協会 インフォメーション info

01

全宅管理タウンミーティングについて

去る令和元年7月8日(月)、9月10日(火)、9月25日(水)に、岡山県、三重県、青森県の3地域において「全宅管理タウンミーティング」を開催いたしました。

賃貸借媒介・管理業務は、地域の商習慣などの違いにより様々な形態があり、特に地方圏は空き室の増加や人口減少によって厳しい環境の中で業務を実施しています。こうした状況を受け、会員の生の声を直接聞くことで現状を把握し、本会の事業の参考とすることが開催の目的です。

内容としては、「グループディスカッション」を実施し、「迷惑行為」「入居者の死亡」への対応をテーマとして、日頃の賃貸管理業務上で困っていることや課題を感じていることについてグループで話し合ってもらい、まとめたことに対して佐々木会長・岡田専務理事等の本会役員と意見交換を行いました。ご出席いただいた方からは、「管理業務に携わることになり必要性を感じたため受講した。大変勉強になった」「日常的に困ること、稀に起こることの2つに分けたテーマ選定は良かった」といった評価をいただき、各会場とも盛会裏に終了しましたことをご報告いたします。

今後は、12月4日(水)に香川県で開催予定ですので、香川県の会員の方はお知り合いの宅建協会会員の方も誘いの上、是非ご参加ください。



タウンミーティング岡山の様子



タウンミーティング三重の様子

02

支部 活動報告

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

全宅管理神奈川県支部において、去る9月11日(水)に支部研修会を開催しました。「法令改正から見る、賃貸管理に関する注意事項について」では、来年4月に施行される改正民法の賃貸管理業に関する内容を、不動産鑑定士の高島祐二氏が解説しました。続いて「賃貸管理業および賃貸不動産経営管理士を取り巻く近況について」では、今後の賃貸住宅管理業者登録制度や賃貸不動産経営管理士のニーズなど業界動向を、本会の岡田専務理事が解説しました。

また、全宅管理兵庫県支部では、去る10月4日(金)に支部研修会「2019グループディスカッションin兵庫」を開催しました。各グループに分かれて、賃貸管理業務上よくある身近なトラブル(例:賃料滞納、騒音、孤独死)についてディスカッションしました。各グループから出された意見や対策等について、実務に即したアドバイスを本会の佐々木会長・岡田専務理事が行いました。

いずれも、盛会のうち散会となりましたことをご報告いたします。



神奈川県支部研修会の様子

「賃貸住宅フェア 2019in 東京」に全宅管理が出展！！

7月30日、31日に全国賃貸住宅新聞社主催の「賃貸住宅フェア2019in東京」が東京ビッグサイト青海展示場で開催され、全宅管理では新規事業の普及促進及び既存事業の周知・啓発を行うことを目的として、4年連続で出展いたしました。

同フェアは、賃貸住宅オーナー並びに不動産会社・管理会社等を対象に、賃貸住宅に関連する企業等が最新情報を発信する賃貸住宅業界最大級のイベントで、2日間合計で16,133人（主催者発表）と多くの方が来場されました。

ハトマークグループの力を結集した大規模ブースの実現

昨年に引き続き、（公社）東京都宅地建物取引業協会、東京都宅建協同組合、（一財）ハトマーク支援機構、（株）宅建ファミリー共済と共同で出展することによりハトマークグループの力を結集し、ブースの規模や装飾はこれまで以上にスケールアップして出展いたしました。

当日は来場された方々にハトマーク自体のPRを行った他、これから宅建業を始めようとする方々に対して、各団体・企業の事業等の周知を行い積極的なPRをいたしました。その結果、興味を持った多くの方がブースにお立ち寄りいただき、予定していた配布物を全て配布する等の反響がありました。



ハトマークグループブースの様子

全宅管理としての成果

本会では、（公財）日本賃貸住宅管理協会と共に業界団体セミナー会場でのセミナーを2年連続で行っており、7月30日は「空き家問題と住宅確保要配慮者への対応のアンバランスさ」をテーマに、本会の岡田日出則専務理事及び佐藤貴美顧問弁護士が登壇し、800万戸とも言われる空き家が問題視される一方

で、単身高齢者等の住宅確保要配慮者への住まい斡旋が進んでいないという需要と供給のミスマッチを解決する為に今後必要な事について解説しました。

31日には、「賃貸管理のトレンド ポータルサイトやVR内見・IT重説の実態と今後」をテーマに、岡田日出則専務理事及び本会の協力事業者が登壇し、不動産業界でもITを用いた事業（不動産テック）が一般化しつつある中で、人的リソースが限られている中小企業こそ不動産テックを導入するべき理由や今後の動向についてディスカッションしました。両日ともに立ち見の方がいらっしゃる等、大きな反響がありました。

ブースでは、本会の事業案内冊子や各種チラシを展示したところ、足を止めて冊子等を手に取り、賃貸不動産経営管理士資格に関するご質問をいただく方もいらっしゃり、賃貸管理業に対する関心を示していただきました。

また、クラウド型賃貸管理ソフト「ReDocS（リドックス）」の体験コーナーを設置して、来場された方に実際にソフトを操作していただくと共に、両日に亘りソフトの概要を説明するセミナーを実施いたしました。当ソフトは、9月24日より利用申込受付を開始いたしましたので、ご興味のある方は本会報誌に同封の案内チラシ及び本会HPをご確認いただければと思います。



全宅管理セミナーの様子



クラウド型賃貸管理ソフト「ReDocS（リドックス）」画面

「住もう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.



全宅管理