

“賃貸オーナーさまのためのお役立ち情報誌”

光陽満室新聞

2019年7月号

管理物件戸数

2,020戸

2019年6月末現在



今月の注目ポイント：ネットで完結できる新たな賃貸の貸し方を考える！
極度額に関する参考資料から見えるもの

光陽興産 株式会社

高岡市京田619

国土交通大臣(3)第7473号



**KOYO
KOUSAN**
KOYO MAKES YOU IMAGINE

光陽興産

検索

~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

お世話になります

社員と組織のさらなる成長を目指して

盛夏の候、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。
日頃は大変お世話になっております。



今年の北陸地方の梅雨明けは、7月中旬から下旬にかけてと予想されているようですが、暑さいよいよ厳しき折いかがお過ごしでしょうか。さて、弊社は先月、新たにエマジエネティックスという新たなコミュニケーションツールを導入しました。これは、アメリカ発の脳神経科学に基づいた心理測定ツールで、マイクロソフトやIBM、ヒルトンホテルといった世界の名だたる一流企業も導入しており、日本でも多くの企業が生産性向上に活用しています。その特徴は、人の思考特性と行動特性を、色と数字で見える化することで個人や組織のコミュニケーション能力を飛躍的に向上させ、自己理解、組織理解へと深めていくことが期待できます。

弊社の商品は「社員」であるという位置づけのもと、社員一人ひとりが成長し、お客様のご希望に笑顔で素早くご対応できる組織となるよう努めて参ります。

取締役営業本部長 米納 克彦

入居率地域1番を目指して

希少な賃貸ガレージハウスが完成♪



高岡市出来田に賃貸ガレージハウス「GARAGE LABO」が完成しました。
間取りはスキップフロアを採用、1Fはガレージとエントランス、1.5FとなるDKフロアはガラススタイル張り、中央部の大開口吹き抜けからも愛車を眺められます。まさに、「愛車と暮らす」ための物件です♪

GARAGE LABO

<物件情報>

所在地：高岡市出来田

築年月：2019年6月

構造：木造

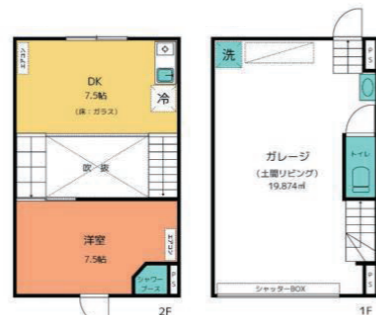
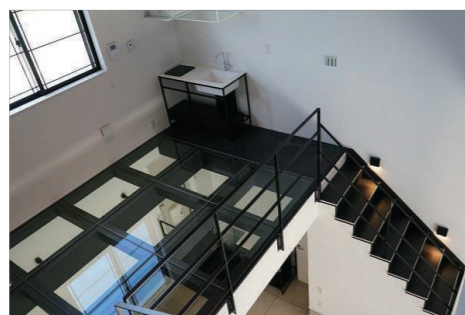
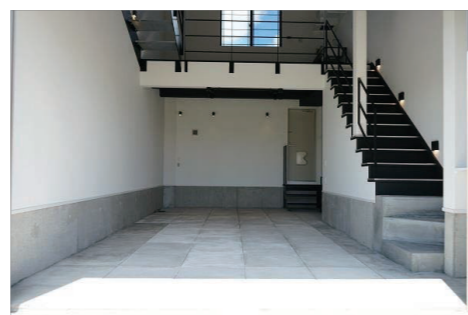
総戸数：10戸

間取り：1DK

家賃：85,000~94,000円

共益費：3,000円

駐車場：込み



車やバイク好きな方だけでなく、趣味のスペースが欲しい方、またセカンドハウスとして使用したい方への需要が高く、長期契約が見込めるのが賃貸ガレージハウスの特徴です。ぜひ新たな土地活用のご検討ください。

今月のトピックス①

エマジエネティックスセミナーを開催しました

弊社はこの度、エマジエネティックス (Emergenetics) を導入しました。エマジエネティックスとは、脳神経科学をベースに統計学を駆使して作り上げられた心理測定 (プロファイリング) ツールです。右の図のように、エマジエネティックスは4つの思考特性と3つの行動特性から構成されます。



【4つの思考特性】

- 青 (分析型) . . . 合理的思考、理由や目的を重視、無駄を嫌う
- 緑 (構造型) . . . 予測できる未来を好み、プロセスやガイドラインを重視
- 赤 (社交型) . . . 人と人との関係性、他人の気持ちを重視
- 黄 (コンセプト型) . . . ビジョンや新しいアイデアに興味、他と違うことを好む

【3つの行動特性】

- 自己表現性 . . . 感情を他人や世界に対して発信したいエネルギーの強さ
- 自己主張性 . . . 自分の考えや意見を他人に受け入れて欲しいと感じる頻度およびエネルギーの強さ
- 柔軟性 . . . 異なる考えや状況、行動を受け容れようとするエネルギー

人や組織のポテンシャルを最大限に引き出すエマジエネティックス

自分や周囲の人たちのプロフィールを理解することで様々な良い効果が表れます。自分の強みを家庭や職場で生かすことにつながったり、お互いの長所を生かした創造的、生産的な素晴らしいチーム構築が可能になったりと、公私共に活用が出来ます。

弊社は、エマジエネティックスを活用したコミュニケーションにより強い組織となり、今まで以上の成果を出していきます。

今月のトピックス②

レクリエーション開催 ~ ソフトボール&バーベキュー ~

6月5日 (水)、太閤山ランドで全社合同のレクリエーション企画「ソフトボール&バーベキュー」を行いました。皆で汗をかき、部門の枠を越えて親睦を深めることができました♪

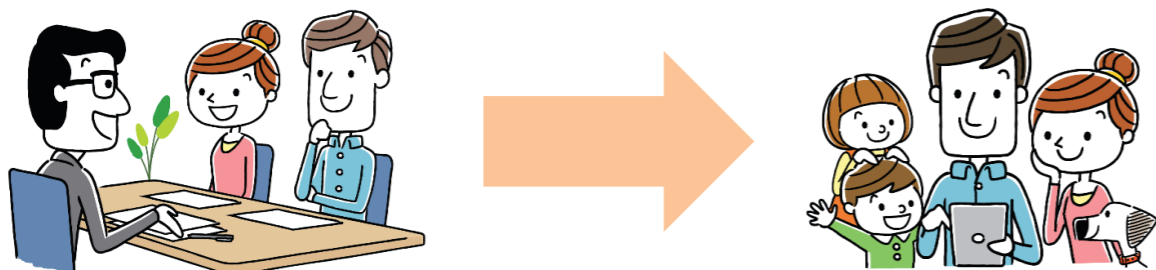




富山店 管理営業
植竹 伸明

お部屋探し～契約まで、ネットで完結できる 新たな賃貸の貸し方を考える！

今、賃貸業界では新しい「貸し方」が話題を呼んでいます。物件の契約に関して、内見から契約まで店舗に一度も足を運ばずに行っているケースが出てきています。重要事項説明もなく、電子契約、クレジットカード決済、まさに家に居ながらにして全て済ませてしまう方法です。将来を見据えて、その実態について考えてみたいと思います。



賃貸住宅では、不動産会社に来店して、入居者と仲介会社（管理会社）が相対して契約する事が基本です。その行為が中心となり、物件内見や初期費用の支払い、カギ渡しなどがされるといのが通常です。

しかし、最近はそれらをすべてインターネット上で完結しようという動きが出てきました。これは、サブリースの形式をとって入居者に対しての貸し方を簡潔にしている方法です。サブリースでは、アパートオーナー様から不動産会社が物件を借り上げて、その借り上げた物件を不動産会社が入居者へ転貸する形で行います。ここでは不動産会社＝貸主となりますので、宅地建物取引業法において、貸主に宅建免許は必要なく、宅地建物取引士による重要事項説明も不要になります。

お部屋探しのお客様の中には、ネット上で数多くの物件を検索し、動画や写真を参考にして申込み、出来れば契約まで行いたいと考えるケースは増えてきているようです。ただ、いざ申込となると、アパートオーナー様と不動産会社が、一般媒介や管理委任契約を結んでいる場合がほとんどで、不動産会社に出向き、申込み、契約、その他手続きを行うというのが定説になっていました。

そんな中、異業種からの参入や短期貸し（マンスリー物件）を行う会社などが、アパートオーナー様とサブリース契約を結び、一時使用契約や定期借家契約などは行いますが、あくまで貸主としての入居者と契約するために、ネット上での簡潔な契約方法を進めるやり方が出てきました。合わせて、来店型の契約から簡潔に部屋探しを求める入居者の方々の利便性を考えて、ネット上での物件探し、バーチャルでのネット上案内、電子契約、クレジットカード決済、そしてスマートキーなどを活用した鍵管理により、完全にネット上で契約できる状態も作られてきました。

まだ課題も多くあるため、大きくは展開されていませんが、近い将来にはネット上でお部屋探しから契約にいたる行為が進められていくと思われます。入居者がより快適に、便利で、ストレスなく、お部屋探しから契約までを進めて頂けるよう、アパートオーナー様とともに考えていきたいと思ひます。

【ご相談・お問合せ】 オーナーさま管理ご相談窓口
高岡店：林 富山店：植竹

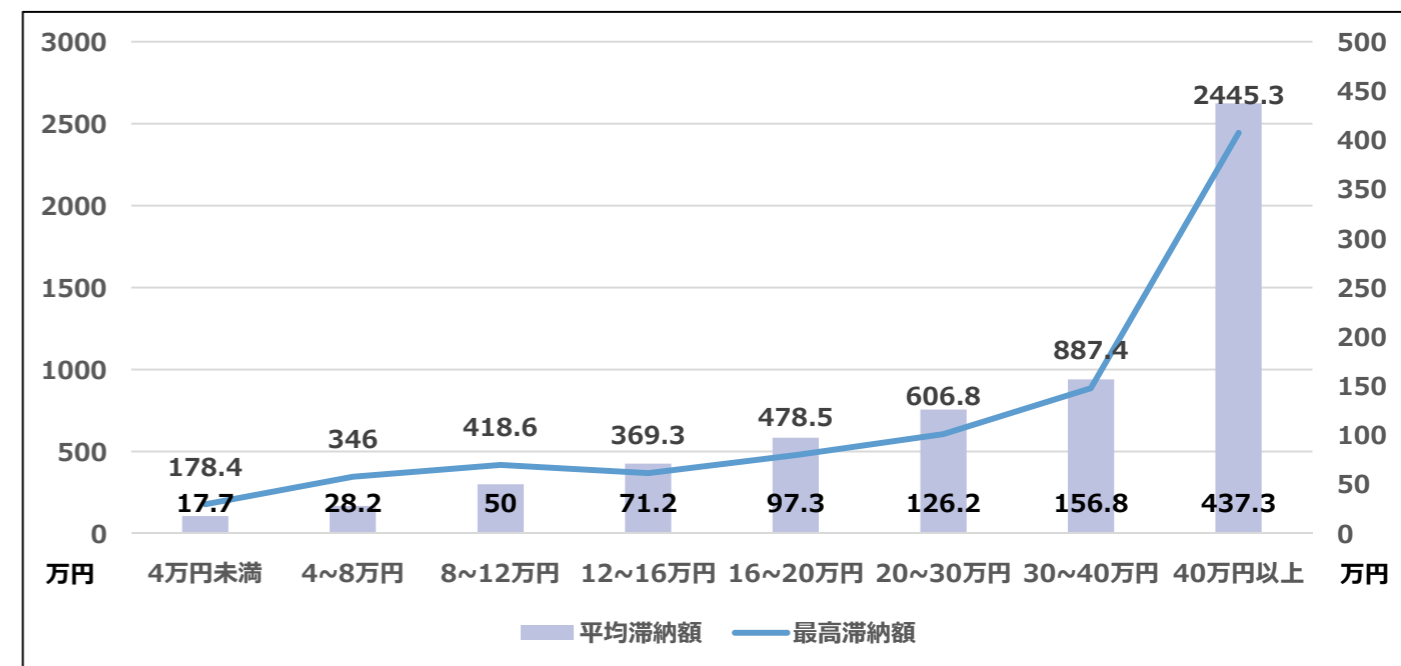
国土交通省より発表された 極度額に関する参考資料から見えるもの

既にご存知の方も多いかと思いますが、国土交通省 住宅局 住宅総合整備課より、平成30年3月30日付け「極度額に関する参考資料」という資料が公表されています。これは、来年（令和2年4月1日）に施工される改正民法に関連して、個人の保証契約の改正が行われることに伴う調査結果の報告になります。

こちらの参考資料は、題号のとおり、個人の保証契約における極度額の設定に関する数値について参考とすべき情報が示されているわけですが、他の見方も可能かと思われます。この参考資料は、過去のデータから家賃帯を4万円未満から40万円以上までの8つの区分に区分けし、それぞれの家賃帯においてどの程度の損害賠償額が生じるのかデータを集計した結果を表しています。例えば、都内のワンルームでは賃料8万円から12万円の価格帯がボリュームゾーンかと思われませんが、この場合の損害額の中央値は35.6万円、平均は50万円と表示されており、オーナー様に置かれては、損害額の見込みや代替策を検討する上で非常に参考になる数値が挙げられているといえます。

【物件の損害額】

	4万円未満	4～8万円	8～12万円	12～16万円	16～20万円	20～30万円	30～40万円	40万円以上
平均滞納額	17.7万円	28.2万円	50万円	71.2万円	97.3万円	126.2万円	156.8万円	437.3万円
最高滞納額	178.4万円	346万円	418.6万円	369.3万円	478.5万円	606.8万円	887.4万円	2445.3万円



また、この参考資料には「家賃滞納発生に係る調査結果」という項目も設けられており、家賃滞納が1,000件発生したと仮定した場合の回収状況や裁判完了までの平均的な期間、未払賃料の回収状況等に関するデータを表しています。データによりますと、1,000件の滞納について、初動対応で対処できるのは、942.9件で94%近くの家賃滞納は初動対応にて解決が図れるという点です。他方で、初動対応から漏れた57.1件（約5%）については、民法上又は民事訴訟法上の和解や訴訟の提起、強制執行手続まで検討する必要があるということになり、家賃滞納が発生した場合の初動対応をいかにスムーズに行うかということと、初動対応で反応がない場合の法的手続選択の重要性が窺われます。

監修：弁護士法人一新総合法律事務所

資産税を0から再点検しよう！

前回から固定資産税についてご説明させて頂いております。今回は固定資産税通知書と共に同封されてくる課税明細書についてご説明させて頂きます。

(1)課税証明書の見方

課税明細書は資産の所在地・面積・評価額・税額等、文字通り課税資産毎の明細が記載されております。

①土地

所在地	所有する土地の所在地です。こちらは 住居表示ではなく地番 での記載されているため、一見分かりにくいことが多いです。
地積	その土地の面積です。 登記簿と比較 すると良いでしょう。
課税地目	田、畑、宅地等の記載があります。 登記簿と異なっている場合 もあります。
評価額	その年の評価額です。 概ね公示地価の70% とされています。和暦で3の倍数の年に評価替えとなっておりますが、元号が 令和になっても3の倍数の年 のようです。
課税標準額	評価額から住宅用地などの軽減がされた後の金額です。 特例の適用を受けている場合はその特例が記載 されます。
前年度課税標準額	前年の課税標準額です。
負担水準	前年課税標準額とその年度の価格の比率です。土地の場合、 急激な価格変動 などにより税負担が大きくなるように、 緩和措置 が設けられており、その判断の指標となるのがこれらの数値です。
税額	その資産の 固定資産税額・都市計画税額 の年税額です

《住宅用地の特例の適用を受けた場合の課税標準額》

区分	内容	固定資産税	都市計画税
(イ)小規模住宅用地	200㎡まで/1戸	価格×1/6	価格×1/3
(ロ)一般住宅用地	(イ)以外の住宅用地	価格×1/3	価格×2/3

②家屋

所在地	所有する家屋の所在地です。
家屋番号	登記簿に記載されている家屋番号です。
床面積	家屋の床面積です。こちらも 登記簿と比較 すると良いでしょう。
用途	居宅、共同住宅等です。こちらも 登記簿と異なっている場合 もあります。
構造	木造、鉄骨造等です。
評価額	その年の評価額です。家屋は上記の用途・構造等を基にした 再建築価格方式 により評価されます。 時価との比率 も構造等によって 30~80% とかなり幅があります。
課税標準額	家屋の場合は一般的には評価額と同じ金額です。
税額	その資産の 固定資産税額・都市計画税額 の年税額です。 新築住宅 の場合等は 一定期間減額 されることがあります。

毎年送られてきて払うだけのものではなく、確認すべき点が多くあります。届きましたら必ず金額を精査しておくといいですね。ご参考にして頂けたら幸いです。

監修：税理士法人タックスウェイズ

不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

高岡店：林 富山店：植竹

「資産の出口。知っておきたい売却の基礎知識」



ご自身の資産を長期的に考えると、“売却”というのも選択肢の一つです。

ただし、ただ売却すればその分手元に現金が残るかという、必ずしもそうではありません。

資産の将来に悩んだとき、本当に売った方がいいのかどうか、判断できる知識が必要です。もし資産を売却する場合、どんな費用がかかるか、しっかりと把握しておきましょう。

資産の売却に“かかる費用”

①仲介手数料	不動産会社に支払う費用。 売却価格×3%+6万円×消費税 ※上記は400万円以上の取引の場合
②抵当権抹消費用	金融機関に設定されている抵当権を抹消するために必要な手続きに関する費用
③印紙代	売買契約書に必要な収入印紙代
④測量費用	測量が必要な場合の測量費用
⑤金融機関への残金支払い等	金融機関への残債がある場合の支払い
⑥譲渡税	物件の売却により利益が出た時の、譲渡所得税と住民税、固定資産税（都市計画税）

一般的には売却時の“諸費用”と呼ばれるものですが、**少なくとも売却時、最低でも売却価格の4~5%程度の費用がかかる**と考えておけばよいと思います。

また、現状で借入残金が多く残っている場合、売却にあたって利益が多く出る場合などは、より支払う費用が増えるということになります。



ご自身の将来設計にもよりますが、すぐに現金が必要な場合、資産の売却はひとつの有効な手段です。また、相続等で引き継いだ管理がしきれない資産なども売却をすることで現金化することができます。ただ、一方で、**『売却した場合に手元に残る現金』と『賃貸経営をし続けた場合の収入』を比べた際に、必ずしも、今、売却するというのが最善の選択ではないこともあります。**

もし、売却を検討されるオーナー様がいらっしゃれば、ぜひ一度ご自身の売却での収入、今後の賃貸経営の収入を比べてみてください。

店舗紹介

不動産のことならお任せください！
私たちは“住まい”を通じて地域社会に貢献します！

高岡店



〒933-0874
高岡市京田619
TEL : 0766-25-1110
FAX : 0766-25-1119

富山店



〒930-0887
富山市五福8区3548-14
TEL : 076-444-9988
FAX : 076-444-9977

営業時間 09:30~18:00

定休日 水曜日

光陽興産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

お問合せ先：光陽満室新聞事務局

TEL : 076-444-9988 FAX : 076-444-9977

MAIL : info@koyo-f.jp