



2017年7月号

さくらパートナーズ 通信

◆今月の主な内容

P2 代表挨拶

P2 今月のトピックス

P3 スタッフ紹介

P3 伊東の賃貸住宅需要予測

P4 賃貸管理コーナー

P5 相続相談コーナー

P6 不動産ソリューション

P7 業界ニュース

P8 今月の特選物件



株式会社さくらパートナーズ

代表挨拶

「一人で抱え込む仕事ほど怖いものはない
～報告・連絡・相談こそが目標達成への近道～」

ビジネスにおいて「報告・連絡・相談」は人間の血液に喩えられます。体の血液が循環しなければ、不調をきたしてしまうように、ビジネスにおいても「報連相」が滞ってしまった会社は沈んでしまいます。また、一人で抱え込むことは、より良いアディアや改善案を見つけるチャンスを逃してしまう事だと考えております。

しかし、ただ人に伝えるだけでは、正しく伝わらない事があります。そんな時、私たちが心がけるのは、相手の地図で考えるという事です。自分の考え方や判断基準を持つことは大切ですが、自分の考えを理解してもらいたいときは相手の考え方も理解することが大切であると考えます。

そして私たちさくらパートナーズでは、オーナー様の立場に立ち、頂いたご要望を迅速・正確に社内で共有する努力を惜しみません。オーナー様にとっての最善策をご提案し続けることにより、安心して管理をお任せいただける企業に成長していきたいと考えております。今後ともいっそうのお引き立て、ご指導を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

株式会社さくらパートナーズ
代表取締役 廣井重人



今月のトピックス

7月は23日(日)
開催!!

毎月第4日曜日 恒例の不動産相談会イベント『さくら無相』ですが、お陰様でイベントの認知度も上がり、わざわざ日程を調整されてご相談に来て下さる方もいらっしやり、弊社としてもとても嬉しく、身の引き締まる思いでございます。社員一同、皆様のご希望に添えるご提案ができるよう、これからも努力してまいります!!

無相



スタッフ紹介

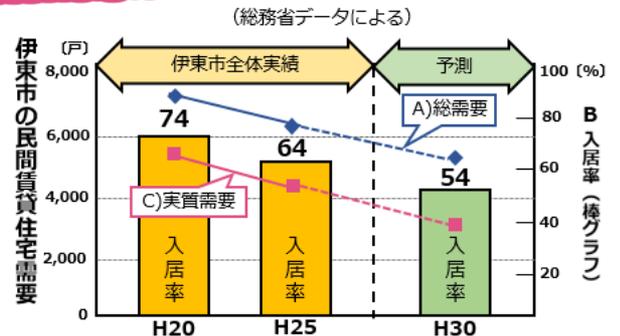


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

| | |
|--------|--|
| 氏名 | 水野 隆之 (みずの たかゆき) |
| 出身地 | 静岡県 三島市 |
| 部署 | 不動産コンサルティング |
| 入社年月 | 2017年1月 |
| 職歴 | 建設営業 |
| 趣味 | エンジン付きの乗り物 |
| 好きな食べ物 | 嫌いな食べ物無し |
| 好きな言葉 | 「なんちゃあない」この世で起こる事全て死に比べれば大した事はない。 学生の時四国のお坊さんに教えていただいた言葉です。 |
| コメント | 大切な資産。 オーナー様に寄り添った提案をしていきます。 |

伊東の賃貸住宅需要予測

| | 実績 | | 予測 |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|----------------------|
| | 平成20年 (2008) | 平成25年 (2013) | 平成30年 (2018)あと1年後 |
| A)伊東の民間賃貸住宅供給〔戸〕 (対5年前) | 7,400 | 6,400 (▲1,000) | 5,400 (▲1,000) |
| B)入居率〔%〕 (対5年前) | 74 | 64 (▲10) | 54 (▲10) |
| C)実質需要戸数〔戸〕 C = A × B / 100 | 5,476 | 4,096 (▲1,380) | 2,916 (▲1,180) |



家賃5万円/月×6戸



| | | 平成20年 | 平成25年 | 平成30年 |
|--------------|-----------------|-------------|----------------|-----------------|
| 入居部屋数 (入居率%) | | 5戸 (83%) | 4戸 (67%) | 3戸 (50%) |
| オーナー様 収入 | 万円/月 | 25 | 20 | 15 |
| | 万円/月 (対H20年) | 300 | 240 (▲60万円) | 180 (▲120万円) |

決断の時!!



所有全
10戸

買増し
+



家賃5万円/月×4戸

| | | 平成30年 |
|--------------|-----------------|---------------------|
| 入居部屋数 (入居率%) | | 5戸 (50%) |
| オーナー様 収入 | 万円/月 | 25 |
| | 万円/月 (対H20年) | 300 (0万円) |

民泊法案(住宅宿泊事業法案)の閣議決定

民泊に関しては、旅館業法違反の問題、近隣住民とのトラブル等が社会問題となっていました。しかし一方で、外国人の訪日旅行者による民泊の利用は右肩上がりに増えている状況であるため国による早急な対策が求められていました。

このような状況下で、政府は2017年3月10日、民泊法案（正式名称は「住宅宿泊事業法案」といいます）を閣議決定しました。

民泊法案の概要は下記の通りです。

【民泊事業についての制度創設】

◆知事への届出義務

民泊事業(住宅に人を宿泊させる事業)を行おうとする者は、都道府県知事への届出が必要になります。届出をすることによって、旅館業法の適用除外となりますが、届出をしないと旅館業法違反となる可能性があります。

◆年間提供日数の上限

民泊事業の年間提供日数は180日(泊)とするとされています。なお、地域の実情を反映する仕組みとして、各地方自治体が条例で上限日数を下げることができるものとされています。

◆適正な遂行のための措置

民泊事業の適正な遂行のための措置として、衛生確保措置、騒音防止のための説明、苦情への対応、宿泊者名簿の作成・備付け、標識の掲示等を行うことが義務付けられます。

◆家主不在型は管理業者への委託義務

家主が不在の状態为民泊事業をする場合には、民泊管理業者に、衛生確保措置、騒音防止のための説明、苦情への対応、宿泊者名簿の作成・備付け等の措置を委託することが義務付けられます。

◆民泊管理業の登録制度の創設と民泊管理業者の登録義務

民泊管理業を営もうとする者は、国土交通大臣の登録を受けることが必要となります。登録を受けずに民泊管理業を営んだ者には、1年以下の懲役若しくは100万円以下の罰金、またはこれを併科するものとされています。

◆民泊管理業者による書面交付義務

民泊管理業者は、委託者と管理受託契約を締結しようとする時は、契約内容について書面を交付して説明し、契約を締結したときも契約内容について書面を交付することが義務付けられます。

政府によれば、民泊法案は今国会での成立を目指し、早ければ2018年1月にも施行するものとされています。

相続相談コーナー

Q. 小規模宅地等の特例を利用した税額軽減について わかりやすく教えて！

「小規模宅地」においては、現在では以下の評価が受けられます。

(A) 自宅の敷地で、父親と同居していた母親や子供が相続した場合に相続税評価額は80%減額となります。この特例の適用となる面積の上限が平成27年から、240㎡から330㎡に拡充されました。(B) 店舗などの事業用地については400㎡まで80%の軽減になります。さらに、(C) アパートマンションなどの不動産貸付用の敷地は200㎡まで50%の減額となります。

A. 特定居住用宅地 330㎡ : 減額割合80%

被相続人の配偶者が取得（無条件）

被相続人の同居親族が取得し、申告期限まで保有かつ居住継続

B. 特定事業用宅地 400㎡ : 減額割合80%

被相続人等の事業の用に供されていた宅地を取得（相続 or 遺贈）

その事業を申告期限までに承継し、保有かつ事業を継続

C. 貸付事業宅地等 200㎡ : 減額割合50%

不動産貸付業・駐車場業、自転車駐車場業（注：建物や構築物の敷地であること）

被相続人等の事業の用に供されていた宅地を取得（相続 or 遺贈）

その事業を申告期限までに承継し、保有かつ事業を継続

面積の限度の算出方法

$$A \times 200 / 330 + B \times 200 / 400 + C \leq 200\text{㎡}$$

【注】上記A、Bは、平成27年1月1日より、完全併用可能

Cに適用しない場合の限度面積：730㎡

居住用宅地と事業用宅地を所有している場合、従来は、どちらか一方の選択でした。しかし、平成27年からは、居住用330㎡と事業用400㎡を併用できるようになったため、80%減額される面積が、730㎡まで拡大になりました。なお、貸付用宅地は200㎡は現行通り、按分が必要になります。



不動産ソリューション

2016年のアパートローン融資額過去最高の 3.78兆円売る理由、買う理由は？

日銀によると2016年の全国の不動産融資は、前年から15%増の12兆円を超え、統計のある1977年以降最高でバブル期も上回りました。アパートローンも同じく、前年から21%増の3.7兆円を超え、2009年の統計開始以来最高に達しています。



理由としては、2015年の税制改正で相続税の課税対象が広がったことによる相続対策が進んだこと。そしてマイナス金利で金融機関の貸出先がアパート融資に動いたこと。資産デフレとマイナス金利の中、不動産投資市場が拡大したこと等が挙げられます。

多くの方が売り時だと思う理由は「収益不動産などの購入希望者が多く価格が上昇している」「サラリーマン投資家なども増え、需要が拡大し、買い意欲が高い」「買い手側が融資を受けやすい」などが挙げられます。

対して、買い時だと思う理由は「金利が低い」「融資を受けやすい」「他の投資商品と比較して安定している」「中古は投資価格が抑えられる」等が挙げられます。

売買の相談のタイミングは下記の通りです。市況も大事ですが、将来を見据えたライフプランの中で考えていくことが大切です。もし1つでも当てはまるオーナー様がいらっしゃいましたら、お気軽にご相談下さい。

①収益が下がってきた

建築当時とのシミュレーションが違う、このままでは…

②建物が古くなってきた

修繕費用がかさむようになった、そろそろ大規模な修繕、設備への交換が必要…

③相続を受けた

相続を受けたがどうしよう。相続税はどれくらいかかるの？安心して売却したい…

④賃貸アパート、マンション経営が億劫になってきた

そろそろ趣味や旅行に専念したい…

⑤借入返済が負担に

借入が残っていても売れるの…？？

⑥ゆとりある生活資金づくりに

3棟のうち1棟を…

⑦将来売却したい

今すぐでは考えてないけど、相場は知っておきたい…



2016年の貸家の新設着工件数41.8万件 借り手市場に対応するリフォーム費用の 修繕費と資本的支出の区分について



(株)船井総合研究所
賃貸管理ビジネスチーム
グループマネージャー
松井哲也

2016年の貸家の新設着工件数も41.8万件を超え、リーマンショック後8年ぶりの高水準です。今年の1～3月の賃貸市場の繁忙期には全国で新築物件の大量供給があり、大きな影響を与えました。

借り手市場の今、アパートやマンション経営における差別化は基本的にリフォームです。もちろん、サービスの行き届いた様々な管理や清掃等も当然必要ではありますが、今の入居者ニーズに合わせた物件の価値向上への取り組みは、必要不可欠です。今回は、よくオーナー様から質問をいただき修繕費と資本的支出の区分についてお伝えします。いずれにしても**リフォーム工事は短期、長期の違いはあれ、かけた金額は同じく費用化できます。情報をしっかり集めて戦略的に活用しましょう！**

まず、修繕費の大原則は2つあります。1つ目は、1回の修繕の支出が20万円未満であること。2つ目は、通常の維持管理のために支出する補修費用であることです。また、この原則に外れていたとしても、周期がおよそ3年以内であると修繕費として処理できます。外壁塗装工事に300万円掛かった場合、工事の内容次第ですが、全額修繕費に計上する事が出来ます。**資本的支出と修繕費の区分は支出金額の多寡ではありません。実質判定するものです。**塗装工事は建物の通常の維持管理に必要な修繕です。外壁屋根防水美装工事でも、塗料剤として特別に上質な材料を用いたものでなければ、修繕費に該当します。しかし、通常の工事金額相場から、かけ離れた金額でない事がポイントです。

<修繕費と資本的支出を分けるフローチャート>



システムキッチン等の水回り取替工事も、工事内容により経理処理は異なります。

[修繕費になる場合]

既存の台所や浴室設備の一部を補修、交換した場合は、居住用機能を回復させる目的があったとして修繕費として認められます。取替の場合は機材の単価と取り付け費で判断します。

[資本的支出になる場合]

既存の各設備等を全面的に取り壊し、新たなキッチン及びユニットバスを設置した場合。賃貸物件の価値を高め、その耐久性を増すことになる為、資本的支出となります。

判断が付き辛い場合は、国税庁通達のフローチャートに当てはめて判断していきます。特にリフォーム工事は経費化するために**工事内容を明細にして出させましょう。一つの金額が小さいほど、経費化できる可能性は高まります。**更に、青色申告者の場合、**少額減価償却資産の特例**を使うと、**取得価額30万円未満**である減価償却資産を取得した場合、**年度合計額300万円**まで即時損金処理することができます。処理ができるものでも、税理士の能力・見解によって処理していない場合がありますので注意が必要です。

今月の特選物件

沼津市 市我入道

アパート 利回り **8.56%** 価格 **1億5700 万円**



物件概要

- ・ 交通：東海道本線 沼津駅 徒歩33分
- ・ 建物構造：RC造
- ・ 土地権利：所有権
- ・ 築年数：：1994年3月（築24年）
- ・ 土地面積：781.22㎡ 公簿

おすすめポイント

現在16部屋満室稼働中！
上記の他、敷地外駐車場の借り上げが6台分（24,000円/月）あります。

※利回りは掲載時点の満室時想定表面利回りです。現況や賃料等は担当までご確認ください。
また当紙面がお手元に届くまでに売却済となることがありますが、予めご了承ください。
掲載している以外の物件もご紹介できますので、お気軽にお問合せください。

不動産のことなら **さくらパートナーズ** にご相談ください！

【伊東店】

静岡県伊東市玖須美元和田716-461

TEL：0557-35-9157

FAX：0557-35-9168

【函南店】

静岡県田方郡函南町間宮350-10

TEL：055-979-5575

FAX：055-979-5576

営業時間 10：00～17：00 定休日：毎週水・木曜日・年末年始

<http://www.sakura-partners.co.jp/>

