

“福井市・鯖江市エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

クロダハウス 通信

～2016年10月号～

管理運営物件入居率

97.10%

2016年9月末 現在

～今月の注目ポイント～

今から出来る確定申告前準備とは？！
「相続対策＝不動産対策」その理由とは？



(写真：たけふ菊人形)

FUN X FANS



株式会社クロダハウス

福井県福井市高木中央3丁目 207

TEL : 0776-52-3710

FAX : 0776-52-2710

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 社員紹介
- P,2 今月のトピックス
- 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

クロダハウス

検索



お世話になります

秋涼のみぎり、皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。平素はクロダハウス通信をご覧頂き誠に有難うございます。

さて、先月弊社社員8名にてシアトルの不動産視察研修に参加致しました。アメリカのシアトルでは、日本と違い年々不動産の価値が上昇しております。要因として、大企業（Amazon・Google）があることによる人口の増加や政府の住宅に関する規制と税の整備等があげられますが、その中でも日本と最も異なる点として「不動産取引には必ずエージェントと言われる代理人が売り手・買い手両方に入り徹底して依頼者の利益を守る為の交渉を行う」があげられます。またMLSという不動産情報を集約したデータベースにより売買履歴や税金の評価など不動産データが全て公開されており、透明性のある公平な取引が行われています。当社と致しましては、社員一人ひとりが依頼者の利益を最大にするエージェントとなる為に、このような研修に留まらず、勉強し続けて参ります。お困りごとがございましたら、是非ご相談をお願い致します。



支店長の高橋です

管理物件入居率地域1番を目指して

管理物件 入居率97.10%
(平成28年9月末 現在)



優先順位1 自社管理物件

当社では、管理物件を最重要物件として、優先順位は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もちろん、長期の安定経営のサポートを目指します。

**部屋単位のリノベーションを実施
賃料3,000円アップにて募集開始です！**



◆背景◆
9室中、2室が空室の状態でした。

◆クロダハウスの取組内容◆
空室の2部屋に、間取りの変更（広いLDKを作成する等）を行い、別々のテイストのリノベーションをさせて頂きました。間接照明等、お洒落な設備を取り入れました！

◆結果◆
9月30日完成！
完成直後の為数字のご報告は出来ませんが、募集実施しております！

オーナー	O様	築年数	13年	間取り	3DK ⇒ 2LDK
賃料	65,000円	空室	2世帯	対策	リノベーション

スタッフ紹介



氏名	橋本 泰宏 (ハシモト ヤシヒロ)
出身地	福井市森田
勤務部署	福井店
入社年月	2016年9月
休日の過ごし方	家族と温泉巡りをしています！
座右の銘	二度としません！ 三度します。

最近嬉しかったこと	お店の近隣でゴミ拾いをしていると、ご近所の皆様から「おはよう！ご苦労様！」と笑顔で挨拶をして頂いたことです。
ひとこと	皆様の笑顔、幸せが大好きです！それが私の幸せです。お会いできることを心よりお待ちしております！

今月のトピックス

シアトル不動産視察研修

先月、シアトルの不動産視察研修へ参加致しました。シアトルは、アメリカの中でも中古住宅の価値が数年で倍になるほど不動産流通が盛んな町のひとつです。将来売却することを見込んで投資を目的として購入を行っている方も多く見受けられ、投資が成り立つ為に、州も売買差益に課税を行わない等法整備が進んでおります。また、町並みを保全するというのも価値を下げない大切な要因の一つになっているようです。





株式会社 クロダハウス
福井支店 支店長
高橋 勝也

税とうまく付き合う不動産経営法 今から出来る賢い大家さんの確定申告前準備！

借り手市場の現代、安定した賃貸住宅経営を持続するには、建物の劣化を防ぎ、居住環境の品質を維持するためのリフォームがますます重要になってきています。同じリフォームをするなら、税務対策も併せて考えたいものです。

賃貸経営において築年数が経過するほど利息・減価償却費が減り、支出はほぼ変わらないため税務上の利益が増え、納税額が増え、手残りが減ってしまうという問題が起こります。更には物件は劣化し、家賃は下落し、空室リスクも高まります。

対策として賃貸住宅の室内の設備や間取りのリニューアル、屋根や外壁の塗り替え工事による物件の価値向上がありますが、一般的にまとまった費用がかかります。しかし賃貸住宅の工事支出は、確定申告において「修繕費」として修理・維持管理・原状回復費用で単年で費用化出来ます。「資本的支出」は資産の使用可能期間を延長させたり、資産の価値を増加させたりするために支出した費用減価償却費として耐用年数にわたり費用化出来ます。短期・長期の違いはあれ、かけた金額は同じく費用化出来るのです。

例を上げて検証してみます。

<物件概要>

- 築年：平成9年（築19年） ■ 構造：鉄筋コンクリート造 ■ 間取り：3DK ■ 総戸数：12戸
- 目的：今後も借入の返済は続くので10年後も返済して手残りが出るようにしておきたい
- 対策：空室の2室から1室あたり130万で2室合計260万円のリニューアル工事を実施
- 効果：入居者の平均家賃は44,000円でしたが、家賃も12,000円アップ！
→リニューアルで家賃を下げ止め、節税を行い、将来を見据えて物件価値を向上を目指す

※青色申告者で、**少額減価償却資産の特例**を使い**取得価額30万円未満**で**年度合計額300万円**まで即時損金処理を実施した場合。

<事業計画：現状（Before） & リニューアル後（After）>

（単位：円）

		現状	リニューアル後
総戸数		12室	12室
年間平均入居戸数		10室	12室
年間平均入居率		83.3%	100.0%
平均家賃 ※リニューアル後の平均家賃		44,000円	56,000円
収 支	①年間家賃収入	5,280,000	6,624,000
	②運営支出	1,056,000	1,324,800
	③借入金利	1,200,000	1,200,000
	④営業純利益(①-②-③)	3,024,000	4,099,200
	⑤元金返済	3,600,000	3,600,000
	⑥税引き前キャッシュフロー(④-⑤)	-576,000	499,200
申告後	⑦減価償却(建物)	1,780,000	1,780,000
	⑧修繕費※小額減価償却資産の特例		2,600,000
	⑨経費計(⑦+⑧)	1,780,000	4,380,000
	⑩課税所得(④-⑨)	1,244,000	-280,800
	⑪納税	186,600	0
	⑫税引き後キャッシュフロー(⑥-⑪)	-762,600	499,200

※所得控除、税額控除を考慮していません。

また、リニューアル工事をする上での効果のチェックポイントは上記事例の番号①④⑥⑨⑫です。

①年間家賃収入への効果④営業純利益への効果⑥税引き前キャッシュフローへの効果⑨計上できる経費、節税効果⑫税引き後キャッシュフローへの効果です。是非ご検討ください！

**空室対策、収益向上、資金繰り改善、リフォーム工事のご相談・お問い合わせは
TEL 0776-52-3710 担当：高橋（たかはし）**



(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

サブリース契約に家賃減額リスクの説明義務化 知っておきたい賃貸経営の知識と考え方！

サブリース（家賃保証）とは、賃貸物件を企業が借り上げ、家賃を一定期間保証する制度です。「35年一括借り上げ」「安定収入を保証」などのテレビコマーシャルや、新聞広告を見たことがある方も多いと思います。オーナーには、手数料（保証料）をいくらか払うことで、空室の有無に関係なく、毎月一定額の家賃が支払われるメリットがあります。

しかし近年「全室を一括で借り上げる」「家賃は保証する」と言われて契約してアパートを建てたものの、数年後に家賃を減額された——。そんな苦情が相次いでいることから、国土交通省は「将来は家賃が減る可能性がある」との説明を企業側（厳密には賃貸住宅管理業者登録者のみ）に義務づける制度改正を行いました。

保証料の支払いで空室リスクが減るのなら、と魅力的なサブリース制度。ノウハウの少ない賃貸経営初心者や、土地活用でアパート経営を始めたオーナーさんにとって、心強い制度のように思えます。しかし、保証会社も営利企業である以上、保証率以上の空室率や家賃下落がある物件を保証することはできません。更に新築時より、築年数が経つほどそのリスクは高まります。

家賃減額のリスクの説明が義務化されたとしても、実際に問題点はありますので、サブリース契約の際はオーナーによる自己防衛が必要になります。家賃保証制度を使う場合も、使わない場合も、物件の現状把握をしっかり行い、家賃の下落や空室を前提にリニューアルや修繕を行うといった最低限の賃貸経営の知識と考え方を身につけるといことが対策になります。

「建てれば埋まる＝賃貸住宅」という認識はもはや時代遅れです。人口減少、資産（家賃）デフレ時代における賃貸住宅経営は、やるべきことをきちんとやり、市場で流通・循環させる「ビジネスモデル」に変わってきています。長期的な視点から地元の管理会社と連携して賃貸経営力をつけることが大切です。

※サブリース契約チェックポイント

- ①契約期間は何年か？何年ごとの更新か？ ②査定賃料と受取賃料はいくらか？適正か？
- ③その他の条件（契約内容等）？最後に万が一の場合に相談できる管理会社はあるか？

賃貸経営における3つの対策

① **手取り収入
向上対策**
キャッシュフロー改善

② **節税対策**
タックスマネジメント

③ **出口対策**
資産の世代間移転を
見据えた出口戦略
(保有・売買・分割)

手持ちの資産を活用して、将来の安定的な収入を確保へ

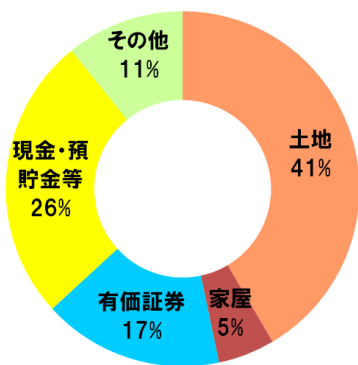
相続相談コーナー

Q. 相続対策で不動産の対策が重要な理由は？

実は日本の相続発生時の財産の約半分が不動産です。相続税の支払いが必要な場合、原則金銭による一括納付(例外もありますが、デメリットも多い)です。収益物件でなく自宅のみといった場合、納税資金をどう準備するか？という大きな問題が発生します。また不動産の共有は問題の先送りにすぎず、争続の原因になってしまうこともあり、相続対策＝不動産対策とも言われています。



<相続発生時に所有している財産>



**不動産が財産
の約半分を
占める**

※国税庁：2013年（平成25年）分の相続税申告実績より作成

不動産の対策が相続問題解決の『鍵』

A様 相続財産目録例 (試算)

財産	内訳	財産の評価額(円)	妻	長男	長女	備考・気づき
自宅	1. 土地	39,452,500				現在夫婦で居住、将来長男同居予定 持分一部を配偶者へ贈与済み
	1. 建物	1,955,085				
アパート	2. 土地	44,637,397				自宅の隣地
	2. 建物	1,033,461				
区分マンション	3. 土地	3,636,700				長女へ贈与予定の現金で、平成26年に 5,600万円で購入。長女へ相続させたい
	3. 建物	6,245,073				
	小計ア	96,960,216				
預貯金		10,000,000				
株式等		10,000,000				
	小計イ	20,000,000				
生命保険	A 保険会社	5,000,000				受取人：長男 受取人：妻
	B 保険会社	6,000,000				
非課税枠	500万×3人	-15,000,000				
	小計ウ	0				
借入金	大和銀行	5,000,000				アパート分
	小計エ	5,000,000				
課税価格の合計	ア+イ+ウ+エ	111,960,216				
基礎控除額		48,000,000				3,000万円+600万円×法定相続人3名
課税遺産総額		63,960,216				
相続税額		8,193,037				特例使用前

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&不動産ご相談窓口
Tel 0776-52-3710 担当：高橋（たかはし）

不動産ソリューションコーナー

Q. 資産の組み換えで、高値で売却できそうな今の時期に賃貸マンションの売却を考えていますが税金はどうなる？

賃貸マンションのような事業用の不動産を売却した場合も居住用不動産の売却と同じく譲渡所得に対して所得税・住民税が課されます。譲渡損失が発生する場合は、所得税・住民税は課税されません。その譲渡損失は、同年中に売却した他の不動産の譲渡益と損益通算することは可能ですが、給与所得などの他の所得と損益通算することはできません。



≪譲渡税の計算構造（原則）≫

1. 譲渡損益と譲渡税（所得税・住民税）

① 譲渡損益 = 売却収入 - 取得費 - 譲渡費用

② 譲渡税 = 譲渡益 × 税率

所有期間	税率	
5年以下	39.63%	所得税30.63% 住民税9%
5年超	20.315%	所得税15.315% 住民税5%
10年超 (自宅のみ)	14.21%	所得税10.21% 住民税4%

2. 取得費

下記①②のいずれか大きい金額です。

① 売却収入 × 5%

② 土地建物の購入金額 - 建物の減価償却費相当額



建物の構造や使用期間に応じた建物価値の減少部分。
『建物購入金額 × 0.9 × 償却率 × 経過年数』で計算。
建物が事業用か非事業用かによって償却率が変わる。

≪事例≫

40年前に1,850万円で購入した土地を4,000万円で売却した。諸経費は150万円。譲渡税は？

購入時の契約書等 **あり**

実額

売却益 4,000万円 - 1,850万円 - 150万円 = 2,000万円

譲渡税 2,000万円 × 20.315% = **406万円**

購入時の契約書等 **なし**

4,000万円 × 5%

売却益 4,000万円 - 200万円 - 150万円 = 3,650万円

譲渡税 3,650万円 × 20.315% = **741万円**

※ 契約書や領収書は、譲渡税を計算する際に必要になりますので、大事に保管してください。
親が購入した不動産を子が売却した場合も、親の購入金額と購入時期を引き継ぎます。

店舗紹介

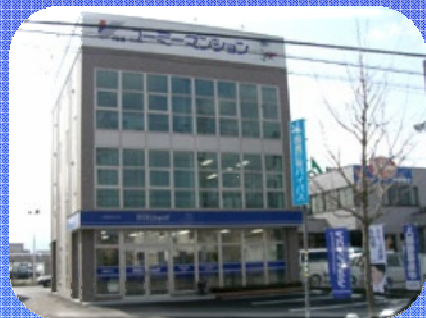
Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

おかげさまで、創業70周年！

私どもは“住まい”を通じて地域社会に貢献致します！

敦賀営業所



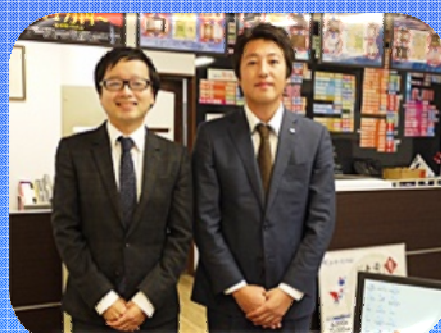
福井県敦賀市木崎67-10-2
TEL : 0770-24-3355

福井支店



福井県福井市高木中央3-207
TEL : 0776-52-3710

鯖江営業所



福井県鯖江市日の出町2-1
TEL : 0778-52-0071

営業時間

朝10時00分～午後6時00分

定休日

毎週水曜日

クロダハウス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:「クロダハウス通信」事務局 担当:高橋(たかはし)
TEL:0776-52-3710 0776-52-2710

クロダハウス

検索