

ワンストップ不動産

ONE STOP REAL ESTATE

今月の注目ポイント

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！

今月の主な内容

- P,1 お世話になります
- P,1 今月のトピックス
- P,2 賃貸管理コーナー
- P,3 業界ニュース
- P,4 相続相談コーナー
- P,5 ソリューションコーナー
- P,6 イベントスケジュール
- P,7 クロダハウス商品のご紹介
- P,8 クロダハウス商品のご紹介
- P,9 土地活用
- P,10 売却物件に関して

ワンストップ 不動産



管理運営物件入居率

96.72%

2020年6月末 現在

クロダ通信
2020年5・6月号

クロダハウス

検索



民法改正で賃貸経営はどう変わる？

賃料目的物の一部滅失等による賃料の減額

改正前

「賃借物の一部が賃借人の過失によらないで滅失したときは、賃借人は、その滅失した部分の割合に応じて、賃料の減額を請求することができる。前項の場合において、残存する部分のみでは賃借人が賃借をした目的を達することができないときは、賃借人は、契約の解除をすることができる。」とされ、物件の一部が滅失した場合、賃料の減額は賃借人の請求にもとづきなされることとされていました。

改正後

「賃借物の一部が滅失その他の事由により使用及び収益をすることができなくなった場合において、それが賃借人の責めに帰することができない事由によるものであるときは、賃料は、その使用及び収益をすることができなくなった部分の割合に応じて、減額される。賃借物の一部が滅失その他の事由により使用及び収益をすることができなくなった場合において、残存する部分のみでは賃借人が賃借をした目的を達することができないときは、賃借人は、契約の解除をすることができる。」とされ、ました。

例えば、雨漏りなどで物件の一部が使用できなくなった場合には、これまでのように賃借人の請求を待たずに、その事実があった時から、使用できなくなった割合に応じて賃料が減額されるということになります。



株式会社 クロダハウス
福岡支店 支店長
高橋 勝也

リーマンショック・東日本大震災から学ぶ 新型コロナウイルス対策

歴史は繰り返すと言います。リーマンショック、東日本大震災時の市況や、業界動向を真摯に受け止め、改めてこれから起こる事を予測して、オーナー様にとって必要な対策が打てればと思います。ちなみにアフターコロナ対策というよりは、ウイズコロナ対策を考える（長期戦の中でコロナと共に）必要もあると思われます。

【賃貸仲介の顧客状況】

リーマンショックの時は、まず法人顧客が大きく減少しました。今回も、法人での業績が悪化する傾向がありますので、大きく減少することが予測されます。また今回特有ですが、不要不急の外出を控える中で、WEB上での反響は、さほど減りませんが、実際に賃貸店舗に来店し、案内を行い、成約する流れは減少していきます。そんな中、一部の賃貸店舗から始まりましたが、対顧客への非接触型業務（WEB接客）が少しずつ増えてくる現状です。よりオーナー様の物件を写真だけでなく、パノラマ画像や、動画なので、PRしていく必要性が出てくると思われます。

【空室問題】

いったん現状ではステイホームの方向性で、更新こそ増えますが、わざわざ退去して住み替え、引っ越しは控える傾向があるとは思いますが、厳しい経済事情の中、実家へ帰る、単身赴任を止める、あえて独立して部屋を借りないなど、退去がじわじわ増えて、新規の成約が増えないと、空室問題が本格化すると予測できます。リーマン時では約3~6か月後に空室が増えてきました。空室率は5%以上は上がってくるのではないかと予測できます。

【家賃下落・家賃滞納】

既に出てきていますが、家賃交渉、家賃滞納が出てきます。また空室が増えて、新規顧客の獲得競争になると、競合物件が増える為、家賃下落が発生します。リーマンショックの時も、5~10%の家賃下落や、退去費用の交渉、合わせて初期費用などの減額の要望も、大きく広まりました。今回もそれらの状況は出てくると予測できます。

【強めの対策検討】

リーマンショックの時には、初めて初期費用ゼロという新しいサービスが流行しました。合わせて、更新費用、退去費用ゼロなど。やはり、長引く経済不況の状態では、強めの空室対策が必要になります。今までやっていない条件策や、契約のパターン、避けられたターゲットなどにも挑戦が必要になってくると思われます。

【資産状況の悪化】

リーマンショックの時には、やはり6か月後くらいから、空室の悪化や、家賃下落より、オーナー様の中には、資産状況の悪化に陥る状況も生まれました。物件の売却、組み換えなどが、多く見受けられたことを思い出します。売却物件が多く市場に出回ると、売却価格の減少にもつながります。また事業用ローンを組んで購入できる層が多くないければ、売却までの期間も長引くことが予測できます。いずれにせよ、早め早めの対策をお勧めします。

「止まない雨はない」「明けない夜はない」と言います。今後に向けて、前をむいて対策をうっていきたいところです。ただし今回は「なかなか止まない雨」「なかなか明けない極夜」になりうる事も予測できます。アフターコロナ対策というよりは、ウイズコロナ対策＝コロナ状態の中で、どう進めて行くべきか？ここが重要なポイントになるとも言えるでしょう。逆に、新型コロナウイルスが、IT社会など、未来を少し早めてきているように感じます。管理物件に関しては、先を読みながら、常に新しい提案を進めて参ります。また管理されていないオーナー様も、何かお困りごとがあれば、ご連絡いただければ幸いです。



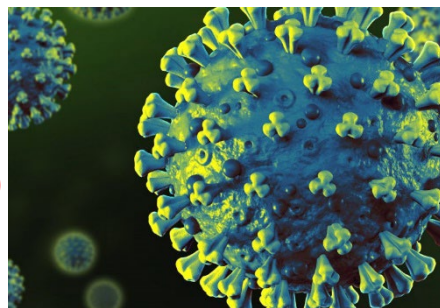
株式会社 クロダハウス
福岡支店 支店長
高橋 勝也

新型コロナウイルス回復期 での賃貸オーナー様への影響

緊急事態宣言から約2ヶ月が経ち、新型コロナウイルスに関しては、第2波の心配はしながらではありますが、全国で緊急事態宣言が解除（一部地域は段階をもって）されました。ただし、賃貸経営においては、市場回復が少し遅れてくると言われています。今後の動向に合わせて、賃貸オーナー様に影響を及ぼしそうな内容を整理してみました。

【法人企業賃貸】

密を伴う企業は、4月より既に業績悪化。その従業員、関連企業へ連鎖している。逆にIT関連企業などは、**業績が上がっています**。家に居ながらのリモートワークをする大企業・IT企業などは**都市部の高額賃貸から、郊外の戸建賃貸などに移住**する動きも出てきています。一方、地域の業績悪化している法人賃貸入居者さんは、**実家に引き上げる、より家賃の安い物件に住み替えるなどの傾向**が出てきます。4月より家賃減額交渉、家賃滞納、家賃延納が始まっています。密を伴う業態のテナントは、より深刻である。事務所の入れ替えは多く発生します。



【外国人賃貸】

外国人に関しては、**出入国許可が出たら、即戻る可能性は高い**。ビジネス客→留学生→観光旅行者の順になります。それまではホテル稼働が低い為、マンション・民泊も影響が大きい。**9月あたりから始まる学校関係の留学生は、一気に入ってくる可能性も高い**。既に日本に滞在する外国人在留者も、経済事情によるが、より安価な賃貸へ住み替える方向が見受けられ始めています。

【空室本格化】

外出が戻ってきているため、退去・引っ越しは増えてきます。逆に新規申し込みの需要も出てきますが、元々空室の多いエリアでは、新規申込より退去が増え、新築物件の供給にも押され、**必然的に空室が増える傾向**になっています。これらは**遅れてやってくるため（7月～12月頃）、それに対する準備が必要です**。重要なポイントは、今までより**“強い空室対策”**（今までやっていない条件策、契約パターン、避けられたターゲットなど）を真剣に考えることです。

【入居者さんからのクレーム増加】

緊急事態宣言が解除されても、**STAY HOMEが続いていく傾向のため、入居者さんからのクレームがより増えています**。（コールセンターの電話本数は最大昨年対比150%以上）入居者のテナントリテンション（入居維持）の意味も含め、**設備強化提案は進める**べきです。（ネット無料、宅配BOX、LED、エアコン設置、ゴミBOXなど）

【収益物件売却増加】

今回の有事では、資産的に厳しい状況（借入あり収入減少の場合）になるオーナー様も出てきて、**売却になりうるケースが増えています**。今一度、ご自分の**資産状況の確認（キャッシュフロー）**をしてください。金融機関はリモートワークなど**審査に時間は掛かるが、比較的事業用ローンに関しては門戸を広げ始めている**。**売却価格は、いずれも下がる傾向にはなるため、投資家にとっては良い購入の機会にもなり得ます**。

回復期とは言っても、やはりウィズコロナ（自粛モードは継続）の中で、どう進めて行くべきか？今一度、オーナー様におきましては、ご自分の物件、資産状況などを把握されることをお勧めします。もちろん、管理物件に関しては、我々にて、常に先を読みながら、新しい提案を進めて参ります。また弊社とは、まだお付き合いのないオーナー様におかれましては、何かお困りごと等がありましたら、ご連絡いただけますと幸いです。



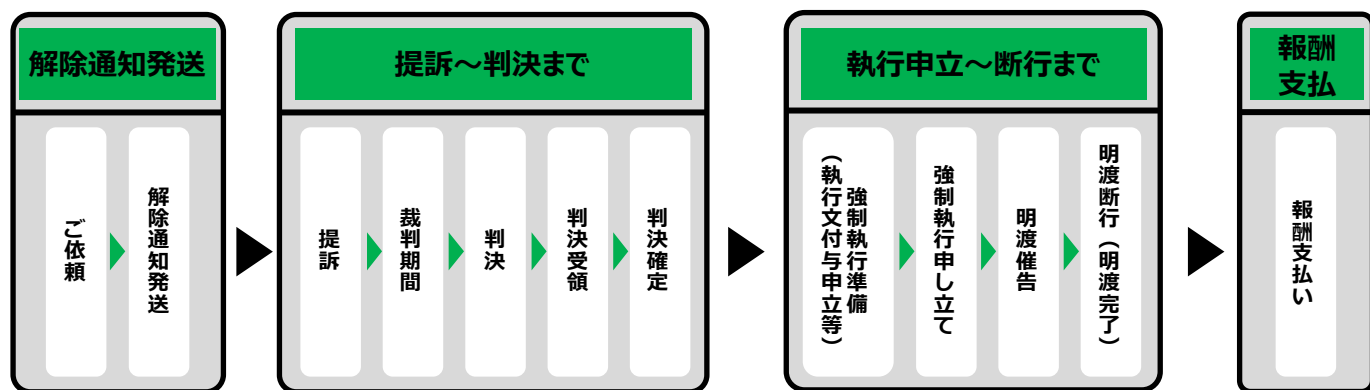
弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

滞納賃料の回収と立ち退きについて

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、各種自粛などで経済活動が停滞すると、職を失う方や収入が減る方が増えてくることが予想され、近い将来にも、賃料を滞納する入居者の増加が想定されます。

そうすると、賃料の取り立てや、長期にわたって滞納が続くのであれば入居者に立ち退きを求めるケースが増えますので、今回は、滞納賃料の回収と立ち退きについて説明します。

まず、賃料回収や立ち退きについて、第一次的には管理会社に依頼される方が多いと思います。ここでのポイントは、管理会社でできる賃料回収や立ち退き交渉には限りがあるということです。オーナーとしては管理会社にすべてお任せで何でもやってほしい、と思うかもしれませんが、単に督促状を送ったり、事務的な電話連絡するくらいであればまだしも、管理料を対価として支払条件を交渉したり、賃料が支払われないからといって明け渡し交渉することは、非弁行為といって弁護士法に違反してしまいます。



そうすると、次に、弁護士に依頼するか、ということになります。ですが、弁護士に依頼する場合にはコスト（弁護士費用）が問題となります。一般的なアパートの一室の明け渡しにどの程度費用がかかるでしょう。

まず、弁護士費用ですが、インターネット等や私の知る限りでは、だいたい着手金と報酬併せて50万から60万円程度の費用がかかる場合が多いです。弁護士費用だけで済むかというそうではなく、裁判所へ提出する印紙などの実費もかかりますし、入居者がなかなか立ち退かず強制執行まで行う場合には、執行官（裁判所の職員）への手数料や、なかにある物品を運び出す引っ越し代金等もかかることもあります。結果、アパートの一室（一棟ではないです）を強制執行すると、結果的に100万円近いお金がかかるケースも少なくありません。もちろん、その一部（執行費用）は、入居者や連帯保証人に請求することになりますが、賃料の支払いが難しい方に請求しても、「ない袖はふれない」ということで回収することは困難であることが多く、結果、オーナーの自腹となることも少なくありません。

ただでさえ賃料が払われなところ、これだけの費用がかかるのですから、負担は大きいです。ですが、これが現実なのです。

では、オーナーとしてどのような対応ができるか、結論から言うと保証会社を利用するのが一番の解決策です。保証会社付きであれば、滞納賃料は保証してもらえますし、（契約内容にもよりますが）通常は、明け渡し等に至るまでの弁護士費用を含めた手続き費用までカバーしてもらえます。手数料はかかりますが、万が一の場合には上記のような費用がかかることを想定すると、保証会社を利用する方が増えているのも納得できるのではないのでしょうか。



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

賃借人が破産した場合に 賃貸借契約がどうなるか

新型コロナウイルス感染症の影響により、今後、賃借人が破産するケースが増えてくるものと考えられます。賃借人が破産した場合に賃貸借契約がどうなるか、確認したいと思います。

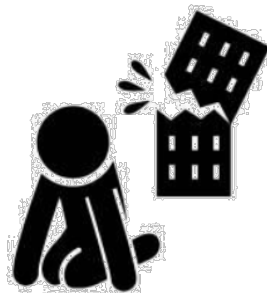
賃借人が破産した場合に、賃貸借契約が解除できると考えられている方もいますが、結論的には、破産したことそれ自体を理由として賃貸借契約を解除することはできません。これは、賃貸借契約書に「賃借人が破産したときは解除できる」という記載があったとしても、です。

この点については、旧借家法の時代に最高裁判決（最高裁昭和43年11月21日判決）があり、同判決では「建物の賃借人が、破産宣告の申立てを受けたときは、賃貸人は直ちに賃貸借契約を解除することができる旨の特約は、賃貸人の解約を制限する借家法1条の2の規定の趣旨に反し、賃借人に不利なものであるから同法6条により無効と解すべきである」と、破産を理由とする解除の特約自体を無効と判断しています。そして、この判決が現在の借地借家法のもとでも妥当すると解釈されているからです。

もちろん、これは破産しても賃料が支払われている場合であって、賃借人に賃料の不払いがあれば、賃料不払いを理由として契約を解除し、立ち退きを求めることができると考えられます。

があれば、賃料不払いを理由として契約を解除し、立ち退きを求めることができると考えられます。

なお、通常は3か月程度の賃料不払いがあると賃貸借契約を解除できるといわれることが多いのですが、新型コロナウイルスの影響による賃料不払いについては、法務省民事局が以下のとおり、「3か月程度の賃料不払いでは信頼関係が破壊されておらず、契約解除が認められないケースも多いと考えられる」と指摘していることに注意が必要です。



【法務省民事局の見解】

日本の民法の解釈では、賃料不払を理由に賃貸借契約を解除するには、賃貸人と賃借人の信頼関係が破壊されていることが必要です。最終的には事案ごとの判断となりますが、新型コロナウイルスの影響により3か月程度の賃料不払が生じて、不払の前後の状況等を踏まえ、信頼関係は破壊されておらず、契約解除（立ち退き請求）が認められないケースも多いと考えられます。

アパートなどの住宅であれば、破産したとしてもそのまま賃借人が住み続けることも多いと考えられますが、店舗など法人の場合ではどうなるでしょうか。

この場合、破産手続が開始されると、破産した法人の財産は、破産管財人が管理することになります。そして、破産管財人には、賃貸借契約のような双務契約を解除する法律上の権限がありますので、契約が解除されることになるでしょう。

この場合、破産手続が開始されてから契約が解除されるまでの賃料は、「財団債権」といって、優先的に支払ってもらえることになります。これに対して、破産手続が開始されるまでの未払賃料は、「破産債権」といって、「財団債権」よりも支払の優先度が落ちます。配当の対象とはなりますが、敷金等でカバーされない限り、わずかな支払いしか期待できないことが通常です。

このように、破産手続が開始される前か後かで、優先的に支払われるかが変わってきます。

これと同じ理屈で、敷金の差し入れが少ないで、テナント等の原状回復費用がかかる場合には注意が必要です。破産手続開始後に破産管財人により賃貸借契約が解除された場合には、原状回復費用等は、「財団債権」として優先的に支払われる場合があります。（※裁判所によって取扱いが異なります。）これに対し、破産手続が開始される前に、賃料不払い等で賃貸借契約を解除すると、原状回復費用は「破産債権」となり、優先順位が低くなってしまいます。

要するに、破産手続が開始される前に、賃料不払いにより解除した場合に、結果として、原状回復費用が支払われるかどうか、が変わってしまう可能性があるので、取扱いは要注意です。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

新型コロナウイルス関連緊急情報 ～家賃減額などによる資金対策～

今回は、オーナーさん向けの家賃減額などによる資金対策の情報についてポイントをまとめさせていただきます。新型コロナウイルスの感染拡大による不動産業界への影響も多大になって参りました。これから差し迫る影響を想定し事前の対策を早めに打てるように判断と動きをスピーディーにしていきたいと思います。

（１）住居確保給付金について

本来は、離職者などが住宅を喪失するなどの原因で住む場所を失わないようにするための目的で住宅費を支給する制度です。今回は、こちらの要件が拡大されまして、休業や自宅待機などの原因で収入が減少する方などを対象とすることとなりました。

（対象）離職、廃業から2年以内、またはやむを得ない休業などににより収入が減少している方で65歳未満であり、世帯の生計を主として維持した状態にあり、ハローワークへ休職の申し込みを行う予定である。

（支給要件）収入要件、資産要件、就職活動要件の3つの要件を満たし、都道府県により基準は異なる。

（支給額と支給期間）支給額は、賃貸住宅の家賃額とされ上限額が設けられている。

支給期間は、原則3か月間で一定の条件のもと最大9か月まで延長ができる。

2020年4月より就業していても受給が可能となり対象者が拡大され、ハローワークへの申し込みも不要とされました。居住者の家賃減額などのお話の際に、情報としてお話し、労働省の自立相談機関窓口をご案内するのがよいでしょう。

（２）日本政策金融公庫による特別貸付について

日本政策金融公庫では、様々な貸付制度が出されていますが、不動産賃貸業で新型コロナウイルスの影響で活用できるものは、新型コロナウイルス感染症特別貸付です。

内容は以下のようにまとめられます。

対象者	新型コロナウイルス感染症の影響を受け、一時的な業況悪化を来している方であって、下記条件のいずれかに該当し、かつ中長期的に業況が回復し、発展することが見込まれる方
条件	原則、最近1か月の売上高が前年または前々年の同期と比較して5%以上減少している方
限度額	6,000万円
利率	融資後3年目までは基準利率－0.9% ※利子補給の適用あり
期間	運転資金 15年以内（うち据置期間5年以内）

借りたとして、返済は必ずやってきますので、家賃減額を考慮したところでどのくらい資金繰りが厳しくなるのかを、まず算定しておきましょう。どさくさで借りることができるという発想ではなく、返済原資も見越した上での検討が大切です。

これからもどんどん変化する国や自治体の制度のについてアンテナを張っておきましょう。早め早めの対策で安心を確保しておきたいところです。

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。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）



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

新型コロナウイルス関連緊急情報 ～家賃減額などによる資金対策②～

先月より引き続き、オーナーさん向けの家賃減額などによる資金対策の情報についてポイントをまとめさせていただきます。今回は支出を抑えるための特例制度についてです。2020年5月中旬現在で、弊社のオーナーのお客様におかれましては居住者から賃料減額の要請が続々と入って参りました。

不動産賃貸では、突如、急激な賃料ダウンということはありませんが、テナント撤退による保証金の返金や経済不況による失業などから賃料減額や猶予は今後起こってきます。そのような事態が起きる前に、融資による資金確保や資金流出を防ぐことを講じておきたいものです。経済産業省から出ている持続化給付金については、個人の不動産オーナーは対象外（法人は対象）とされていますが、前年比から賃料が半減するようなケースがでてくれば取り扱いは変わってくるかもしれませんね。さて今回は、手元の出費を抑える策ということで国税の予定納税の減額申請についてみていきます。

（１）予定納税の制度と減額申請について

個人オーナーの方々は、毎年2回納付されたことがあると思いますが、7月と11月に納める所得税の前払い制度です。こちらは、その年の5月15日において確定している前年分の所得金額や税額などを基に計算した金額（予定納税基準額）が15万円以上である場合に生じるものです。予定納税には、減額申請という手続きがありまして、予定納税の義務のある方が、退去や賃料減額などの原因により、その年6月30日時点の申告納税見積額が予定納税基準額に満たないと見込まれる場合やその年10月31日時点の申告納税見積額が既に受けている減額の承認に係る申告納税見積額に満たないと見込まれる場合において、手続きができるとされています。

こちらの要件の中には、「業況不振などのため、本年分の所得が前年分の所得よりも明らかに少なくなると見込まれる場合」という部分があり、この部分が、今回の新型コロナウイルス感染症の影響により賃料収入が減少したような場合が該当すると思われます。

（２）手続きはどのようにするか？

手続きは、第1期分と第2期分の減額申請は、その年の7月1日から7月15日までに、第2期分のみの場合は、その年の11月1日から11月15日までに、「所得税及び復興特別所得税の予定納税額の減額申請書」という書類を所轄税務署に提出する必要があります。

記載は非常に簡単な書類ですので、お手元に届きました予定納税の通知書や前年の確定申告書をもとに記載が進められます。作成時間も30分ほどです。税務調査になることはありませんし、審査も厳しくありませんので活用しておきたい制度です。下記のQRコードにアクセスして頂ければ、制度の概要と書式を確認することができます。



厳しい状況下ですが、賃貸経営におきましては守りの時期があります。先を見据えて、対策を早めに講じておきましょう。

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。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）

テナントの賃料猶予に対応するポイント



新型コロナウイルスの影響で、経営の方向性や対策に不安を抱えていらっしゃるオーナー様も多いかと思います。特に緊急事態宣言から、全国的に3密を避ける、営業自粛、などの流れが波及し、テナント物件を運営するオーナー様にとっては、すでに賃料減額交渉、免除の交渉などが出始めています。こちらは現在、様々な対策も検討されていますが、オーナー様にとってもいくつか準備が必要なようです。

テナントの賃料猶予で受けられるオーナー様向けの施策は？

4月17日現在、国土交通省がテナント賃料の減額や猶予に応じたオーナー様に関して発表している施策は大きく3つです。

※一部は検討中・関連法案成立後に実施されるものもありますので詳細は国土交通省HP等でご確認ください。

- ① **2021年度の固定資産税・都市計画税減免（関連法案成立後）**
- ② **税と社会保険料の猶予（関連法案成立後）**
- ③ **減額・免除した家賃を損金に算入可能（実施済）**

① 2021年度の固定資産税・都市計画税減免

2020年2月～10月までの任意の3ヶ月間の 収入の対前年同期比減少率	減免率
30%以上50%未満	2分の1
50%以上減少	全額

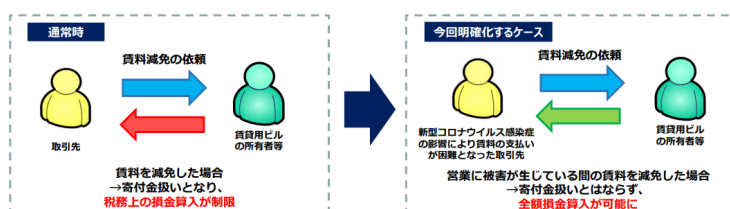
② 税と社会保険料の猶予

現行制度	特例
● 一定の期間（原則1年）において、大幅な赤字が発生した場合に納税を猶予。 ● 原則として、担保の提供が必要。 ● 延滞税は軽減（年1.6%）	● 2020年2月から納期限までの一定の期間（1か月以上）において、収入が減少※した場合に1年間納税を猶予。 ※前年同期比概ね20%以上 ● 担保は不要。 ● 延滞税は免除。

ももとは新型コロナウイルスの影響で売上が減少した中小事業者を対象としていますが、テナント賃料の減額・猶予に応じた結果、収入が減少した不動産オーナー様も対象に含まれるようになる見込みです。

新型コロナウイルスの影響により売上が減少し、国税や地方税、社会保険料を一時的に納付することが困難な場合に、納税が猶予される、というもので左側が現行制度、右側が現在検討されている特例措置です。特例措置が実施されると、オーナー様がテナントの賃料支払いを減免した場合や、賃料の支払いを猶予中の場合も「収入の減少」として扱われる見込みです。

③ 減額・免除した家賃を損金に算入可能



すでに不動産を賃貸するオーナー様がテナントの賃料を減免した場合、減額によって生じた損害の額を損金として計上できると明確化されています。ただし、賃料減額の目的を文面で確認するなど、複数の条件があるため準備が必要です。

「資産売却に対応する。民法改正での新しい売却のキホン」



新型コロナウイルスの影響で、アパートの売却を検討されるオーナー様も増えてきています。様々な将来不安が懸念されますが、何の備えもなくいきなり資産を処分する、となると想定しないトラブルや思いもしない費用が掛かる可能性があります。

特に、4月からの民法改正にて、売り主側の責任も大きく変わりました。将来の対策の一つとして、売却、という資産の出口の基本を知っておき、将来の選択肢を増やす対策をうっていきましょう。

民法改正で変わった、「契約不適合責任」とは

4月1日より、民法が変わり、不動産の売り主責任が大きく変わりました。一番のポイントは、今まで「瑕疵担保責任」だったものが「契約不適合責任」に変わる、というものです。単に用語や表現が変わった、ということではなく、概念自体が大きく変わっています。

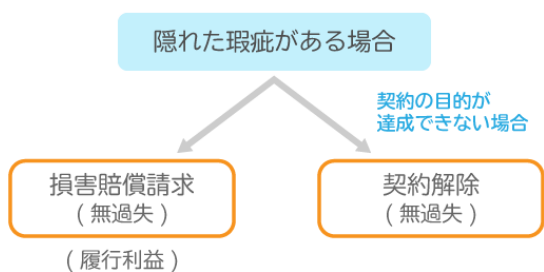
①旧民法：瑕疵担保責任

物件に隠れた瑕疵があった場合損害賠償、契約解除ができる

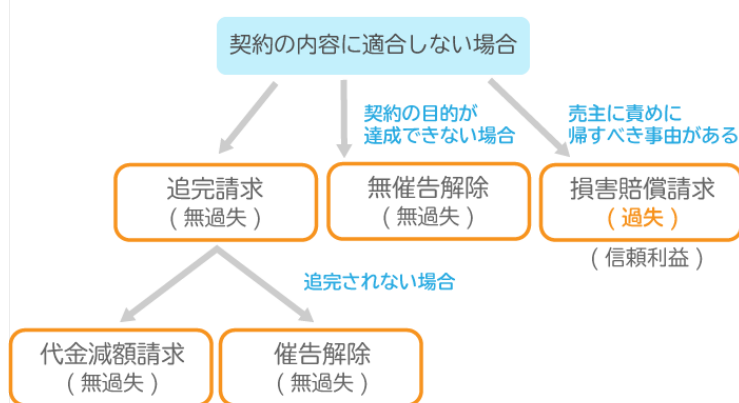
②新民法：契約不適合責任

**契約の内容に適合しないものについて損害賠償、契約解除、
追完請求、代金減額請求ができる**

【今まで】瑕疵担保責任



【2020年4月以降】契約不適合責任



● 民法改正によるポイントは・・・

民法改正によって不動産売買で制限されてきた買主の権利が拡充され、相対的に売主の責任、および責任がおよぶ範囲は広がります。履行利益（＝その契約がきちんと履行されていれば、その利用や転売などにより発生したであろう利益）も損害賠償請求の対象となり、追完請求および代金減額請求も認められるため、“現実的に買主が行使しやすい対抗措置”となる可能性が高くなっています。

目下の対策として、契約不適合責任に対応するには、まず契約書（もしくは物件状況確認書および付帯設備表）に物件の状態・状況を細大漏らさず記載することがとても重要になってきます。売却を検討する際は事前にご自身の物件状況を確認しておきましょう。

年間イベントスケジュール

日程の変更がある可能性があります。

各種セミナー・勉強会

10月28日(日)	11月25日(日)	12月16日(日)	1月27日(日)
終了 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	終了 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	終了 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	終了 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ
2月2日(土)	3月28日(日)	4月26日(日)	5月24日(日)
終了 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	コロナウイルスの 影響で 延期 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	コロナウイルスの 影響で 延期 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	コロナウイルスの 影響で 延期 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ
6月28日(日)	7月26日(日)	8月23日(日)	9月27日(日)
コロナウイルスの 影響で 開催未定① 賃貸経営セミナー I N 福井県自治会館	コロナウイルスの 影響で 開催未定② 賃貸経営セミナー I N 福井県自治会館	賃貸経営 シリーズセミナー③ I N 福井県自治会館	Kuroda 賃貸経営セミナー I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ
11月24日(日)	12月15日(日)		
繁忙期対策 勉強会 I N ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	税務勉強会 (法)上坂会計		

カルチャースクール&イベント

7月26日(日)	11月29日(日)	随 時	毎月第2土曜日
野菜の サマーフェスタ YMオーナー会×(株)ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	野菜の 野菜デント市 YMオーナー会×(株)ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	マネースクール (株)ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ	カルチャースクール シリーズ (株)ｸﾞﾀﾞﾊｳｽ

見学会

随 時	随 時	随 時	随 時
ainoe High Quality Design House 構造見学会	戸建賃貸Unicube 構造見学会	ainoe High Quality Design House モデルハウスOPEN中	戸建賃貸Unicube 完成見学会

クロダハウス商品紹介

あなたにぴったりのお部屋探しを

日本最大級の賃貸斡旋店舗数を実現しているアパマンショップネットワーク。
地域に密着したサービスをお客様に提供します。

福井北店・鯖江店・敦賀店
福井県内で3店舗展開



お客様が主人公の住まいづくり

私たち不動産スタイリストは、アメリカのハウスエージェントと同じように住宅を購入する方の代理人となり、お客様の立場に立ってサービスを提供します。

今までの不動産会社とはちょっと違います。



NABRAIN

南フランスプロバンス風
木造アパート

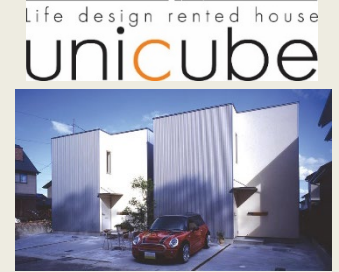
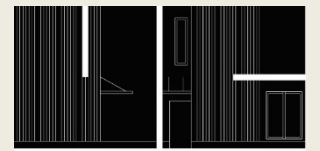


Y&M ユーミーマンション

土地活用でも安心！
鉄筋コンクリート造賃貸マンション



デザイナーズ戸建賃貸



Sweden House 北陸スウェーデンハウス

輸入住宅販売実績NO.1



ORGANIC HOUSE®

フランク・ロイド・ライトの建築思想を継承



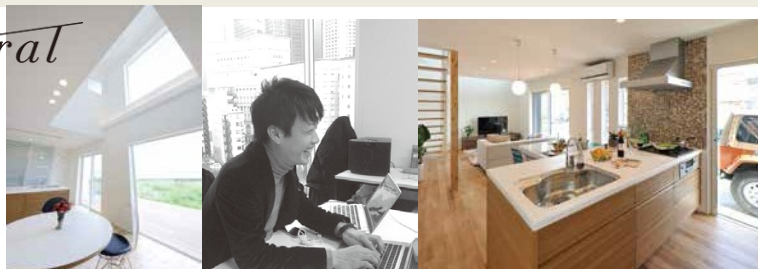
温熱環境と耐震性を
高める安心価格の
断熱リホーム

あったか健康リホーム
まほうじんの家

セレクト住宅

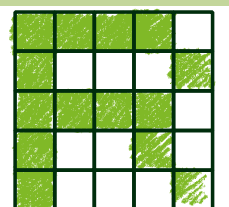
Architectural
Designers
Market®

アーキテクチャル
デザイナーズマーケット



アトリエ建築家とつくるデザイン住宅

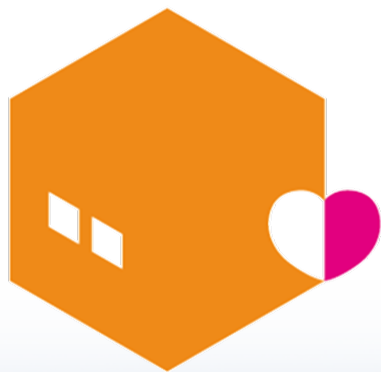
フルオーダー住宅



R+house®

高性能+デザイン+住まい方、 愛着を育む本物の木の家を1500万円で実現。

※1500万円は、建物本体参考金額(税別)となります。



ainoe

High Quality Design House

長く快適に安心して住める高性能な住まい。シンプルでありながらも自分色に染められるデザイン性。
木の温もりを肌で感じる本物の素材感。そして、家族の繋がりや自分自身を豊かにする住まい方。
これら一つ一つを大切し、技術と知恵と感性を集結し、一つの住まいの形にしました。



「何もしない」という 選択肢もあります。

土地活用の提案と言えば、猫も杓子も「アパート・マンション経営」の話ばかり。
果たしてそれだけが、土地オーナー様にとってベストな活用法なのでしょうか？

土地の活用方法は、

1 土地オーナー様のお考え **2** 全体の資産額 **3** それぞれの土地が持つ特性 **4** その地域の市場動向

などにより、違って当然です。例えば、「何もしない」ことがベストの場合だってあるはずです。

なんでも言い放題！

土地活用シミュレーション サービス **始めました**

具体的な
数字！



お客様の頭の中にある、将来の土地活用に対するボンヤリしたお考えをお聞かせください。プライバシーに関わる細かい資料のご持参や、今後のご予定などはまったくお聞かせいただくなくても結構です。パソコンのシミュレーションソフトを使用して、即、結果をお伝えします。

こんなことをシミュレーションいたします

青空駐車場、賃貸マンション、テナント、何もしない…。自分の場合は、どの活用法がどのくらい効果的なのか？

二次相続まで考えた場合、一次相続ではどのくらい配偶者に相続すれば、相続税を最も安く済ませられるかな？

賃貸併用住宅を建てた場合と、普通に持ち家を建てた場合との、月々のローン返済額はどのくらい違うの？

※本サービスでは、参考値をお知らせいたします。詳しい相談をご希望の場合は、専門のプランナーがお話を伺うことも可能です。

求

む

収益マンション
戸建て・土地
マンション

売

却

不

動

産

家主・オーナー様の悩みに答える！ 真剣サポート相談会（無償対応）

1

なぜ、悩んでいますか？

なぜ、迷う必要がありますか？

貴方は不動産売却になぜ悩む必要がありますか、なぜ迷う必要がありますか。
不動産は高価取引ができるタイミングがあります、その時の判断を逃さずオーナー様に
資産を残すことが、私たちの使命と考えます。
いまお持ちの不動産の取扱いに悩まれているオーナー様、是非一報ご連絡願います。

2

なぜ、売却されるのですか？

なぜ、売却する必要があるのですか？

チョットお待ちください！なぜ不動産を売却されるのですか？本当に売却する必要がある
不動産ですか？いまお持ちの不動産が古いからですか？リフォーム・リノベーション
費用資金が捻出できず売却されようとしてませんか？古い不動産だから解体しようとし
てませんか？ご家族に相続するのに悩まれて売却しようとしてませんか？
何度でも言います。「チョット待ってください！」
早まる前に、今一度お話をお聞かせください。真剣にお話をお聞かせ頂きます。

私達の事を是非知ってください。

私共は、スエーデンハウス・アパマンショップ・ユーミーマンション・トチスマ等
数々のFC事業を展開している会社です。

大和田アピタ(エルパ)の近くです。※ご来店の際には、事前にご連絡願います。

店舗紹介



お問い合わせ先

福井県嶺北エリア に物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用のご相談は...



0776-52-5410

クロダハウス福井支店
福井県福井市高木中央3-207

■購入・売却のご相談は...



0776-54-8330

トチスマショップ福井店
福井県福井市高木中央3-207

福井県嶺南エリア に物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用・購入・売却のご相談は...



0770-24-3355

クロダハウス敦賀営業所
福井県敦賀市木崎67-10-2

石川県エリア に物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用・購入・売却のご相談は...



076-237-2717

トチスマショップ金沢西店
石川県金沢市大友1丁目108番

総合お問い合わせ窓口

■住宅建築・相続・資産コンサルティング・各種お問い合わせ



0776-52-5410



0776-52-2710



fukuikita@apamanshop-fc.com

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

検索