

宝オーナーズ新聞

第71号

2014年(平成26年)
4月5日号

今月の紙面

消費税関連
空室解消のための5つのポイント
収益物件を高く売るには
土業のつづき
その他トピックス

4 3 2 1

☆消費税増税について

皆様こんにちは、レンタタックス管理課の城山です。二〇一二年八月一〇日に「社会保険の安定財源の確保を図るための抜本的な改革を行うための消費税等の一部を改正する等の法律案」が可決されました。いわゆる消費税増税の決定が成されました。内容は皆様もご存知の通り、今年の四月に現行の5%から8%へ、そして来年(平成二十七年)十月に10%への(こちらは予定)、二段階で増税が行われることとなります。そこで今回は、消費税増税についてまとめてみました。

一般的に消費税は、①高い財源調達力を持つ ②税収が経済の動向に左右されにくく安定している ③勤労世代など、特定の人への負担が集中しないなどの理由から、社会保障の安定財源にふさわしいと考えられているようです。しかしその一方で低所得者ほど税負担が重くなる「逆進性」の問題もあると言われています。そこから、①低所得者の生活が厳しくなる ②国内の消費が減るなどのデメリットもあると言われています。また一九七七年に消費税率が3%から

5%に引き上げられた際には、その年の税収は3・8兆円の減収になったとの統計があるそうです。このように見ますと、消費税増税は実際には税収が伸びず、国民に負担を強いるだけで、全く良いことが無いようにも思えます。

しかしながら、アベノミクスでよく言われる、デフレからの脱却(デフレだから所得が上がらない)や、緩やかなインフレへの期待という点から所得を上げるといふことを検討すると、悪いことばかりではないようにも思えます。例えば、たばこや自販機の飲料水、映画館の料金、郵便料金など、今回の増税で価格が上がる財・サービスがあります。これらの価格上昇が、単に増税分の価格転嫁に終始せず、所得の分配に寄与すれば、景気は良くなると考えられます。

業が増え、景気を刺激するなどの効果も期待されます。そして今回の消費税増税では、景気悪化の影響を和らげるために総額六兆円規模の経済政策も打ち出されています。具体的には企業向け減税が柱とありますが、私たち個人向けには、住宅ローン減税や低所得者向け給付金が支給されます。今回の消費税増税が景気を腰折れさせるといふ懸念もありますが、この増税が決定事項である以上、国の健全な財政化と、充実した社会保障の安定につながると信じて期待したいと考えています。

さて次に、消費税増税について私たちの生活に身近な内容を二つ記載致します。今回で消費税率引き上げは二度目となるわけですが、前回と同様に駆け込み需要がありました。その動向は意外と興味深いものでしたので、簡単にご紹介しておきます。

何といたって一番は自動車です。前回の時よりも販売台数の伸び率は大きかったそうです。次に住宅ですが、住宅は前回とほぼ同様の伸び率であつたそうです。そして家電。こちらの伸びは緩やかで、その理由としては、エコポイント制度時での購入や、地デジ移行でテレビ購入が終わっていることなどが上げられるそうです。

最後に価格表示について

最後に価格表示についてです。二〇〇四年から商品の価格表示は全て「税込み価格」が義務付けられていました。これは税抜き・税込みがそれぞれに表示されていたら紛らわしい、また税抜きだと、実際レジで精算するまでいくらのか分からないという声に応えたものでした。しかし今回短期間で二回もの税変更があるの、暫定的に「税抜き価格」表示も認められました。実際、店頭でそのような光景を見かけます。そしてレジで精算した時、「あれっ」と思ってしまった。今後しばらく不便さを感じてしまうのは私だけでしょか？

いざに致しまして、今年の四月から消費税率がアップされます。(皆様がこの新聞をご覧になられる頃には税率が変更された後と思われる)それに合わせてレンタタックスでも、店舗、駐車場・トランクルーム等、消費税の影響を受ける物件につきましては、その対応に邁進しております。

オーナー様からお預かりしております大切な資産を、誠実に、そして最大限に生かし、今後も真のパートナーであり続けて参りたいと思っております。

(3P下部に続く)

連載 フイロソフイー

オーナーズ新聞の巻頭でのご挨拶を「フイロソフイー」と名付けてお送りさせていただいております。

この「フイロソフイー」は京セラ創業者の稲盛和夫さんが使っておられた言葉をお借りしています。事業をするにあたり、その事業にかける「思い」の自分なりの回答を、そう称しているのだと理解しています。

すこし大段にかまえずぎているようにも感じますが、巻頭の「フイロソフイー」を書くにあたり、そんな「思い」を胸に書いていきたい、この新たにしています。

マンションオーナーの地位を守りたい

今年も入退去の繁忙期が終わりとうとうです。みなさまのマンションを満室にするためにタカラグループ各社のスタッフが出来る限りの努力をさせていただきます。

また滞納者への督促の取り扱いについても規制がかかることが懸念されます。実際、消費者金融業界ではこれまでも督促に関して非常に厳しい規制がかかってきました。

そのようなマンションオーナーを取り巻く環境にあつて私が協力している「ちんたい協会」は、自民党を中心とする衆参両院の議員のみならずからなる賃貸住宅対策議員連盟を関連団体として持つています。現在のマンションオーナーの声を国政に届けることのできる、全国で唯一の団体だと思つて協力をしています。

私は政治家になる気持ちはありませんし、またどれだけ大きな貢献ができるのかわからないこともあります。しかし、マンションオーナーの声を届けることができる全国規模での団体がこれ以外になく、マンションオーナーの地位を守れる可能性があるのであればチャレンジすることに意義がある、と思ひ活動しています。

今後みなさまのご協力と支援をいただくお願いをすることがあるかもしれません。その際にはぜひ主旨をご理解いただき協力いただければ幸いです。

その前に、まずはこれから始まる閑散期にみなさまのマンションの空室を埋める最大限の努力をさせていただきます。

今後ともタカラグループ各社並びにそのスタッフとお付き合いください。よろしくお願いいたします。



株式会社タカラグループ各社
代表取締役 宮野 純

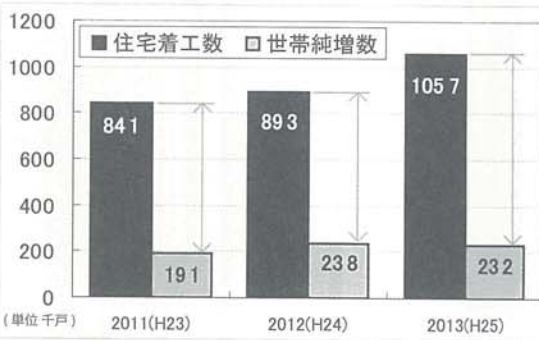
平成26年4月 吉日

空室解消のための5つのポイント

皆様、この繁忙期は如何でしたでしょうか？

この繁忙期に満室になったオーナー様や空室が残ってしまったオーナー様もおられるでしょう。

空室はオーナー様にとって一番頭の痛い問題です。少子高齢化や厳しい経済情勢など満室経営は年々難しくなっています。今回は、そんな空室の解消法をご紹介します。



住宅着工数と世帯純増数推移

「総世帯数＜住宅戸数」の状態空き家が多い中、増税駆け込み需要などで着工数が大幅増加となり、世帯純増数との乖離がさらに大きくなっています。

空室を埋めるに当たって重

住宅着工数：国土交通省 統計資料より
世帯純増数：国立社会補償・人口問題研究所より

要な要素となるものが5つございます。

1つ目がソフト面です。ご自身が所有している物件のターゲットはどのような客層で、その客層の方のニーズはどこにあると考え、どのような工夫をされているのか？また、重要になるのが、その工夫が独自のウリになっているのか？という点です。他にも募集対象を変える「例 ペット可・二人入居可・外国籍可・水商売可・生活保護受給者可・高齢者可等々」で、他物件との差別化を図ることも一つの手立てです。

2つ目がハード面です。物件の外壁は綺麗でしょうか？ここは、インターネットでも必ずチェックされますので、拘りが必要です。他にも、エントランスやゴミ置き場もチェックが必要になります。

設備関係も古くなり、ニーズと合わない場合は、思い切った交換をしてみるのも良いでしょう。その際、リース契約を行うことで、リース期間中の保証であったり、経費計上面の特性を活かせる事も出来ます。たまに見受けられるのが、物件にどの業者の問

い合わせ先も無いまたは、目立つところに無い物件もありますので、現地看板も積極的に活用する事をお勧め致します。

これは、以前から何回か記事にしていますが、お部屋のカラーコーディネートであったり、モデルルーム化も有効な策になります。

3つ目が、マーケティングです。

ご自身の物件が物件検索サイト上に適切に公開されているか？また、その際内装写真や設備項目・特性が伝えられる内容になっているか確認してみましよう。

有名な賃貸物件の検索サイトとしては、「アパマンショップ・ホームズ・スーモ・アットホーム等」になりますので、一度ご確認ください。

そして、それを定期的に行うことをお勧め致します。仲介業者も定期的に物件のメンテナンスを行っており、お客様からの引き合いが弱い物件は公開を落としてしまう傾向がありますので、その際は仲介を頼んでいる不動産屋に出向き、再度インターネットの公開をお願いしてみても下さ

また、インターネットでは、ライバル物件情報をしっかりとチェックして下さい。ご自身がエンドユーザーの立場に立った際、本当に自身

の物件へ問い合わせを入れる状況になっているかが重要なポイントになりますので、最低月に1回30分は時間を使ってみてください。

また、少しパソコンが使える方であれば、ご自身の物件のHPを作ることも一つの策だと思いますので、是非お試しください。

各種大手ポータルサイトでは、どの物件を何人見ているか等も確認できますので、ご自身の物件の問い合わせが減っている場合は、それを仲介会社に関心事も目安のひとつになると思います。

4つめがチーム力です。

オーナー様がどれだけ努力しても仲介不動産会社が協力しなければ、部屋付けが進みません。また、ご自身で部屋のリフォームや設備修理等も限界があり全部を補う事は難しいでしょう。賃貸経営を行ううえで、関わりがある関係者と協調して行く事は言うまでも無い話で、オーナー様がその中心でチームを上手くまとめ上げていかなければなりません。まとめ上げなければ、たまたま満室になる事はあっても、継続して良い状態を維持し続けることは難しくなります。

まずは、良いチームを作ることを心掛けてください。5つめが、オーナー力です。

オーナー様ご自身が賃貸経営事業者としての自覚を持つ必要があります。

賃貸物件を建てるということは言わば投資であって、その投資で収益をしっかりと出せなければ、当初の目的を達成できなくなります。

ですから当然、経営者としての知識・考え方・行動が必要になります。

これを高めるには、弊社で行っているオーナーセミナーへの参加や、この新聞のような情報誌を購読する事も必要でしょう。

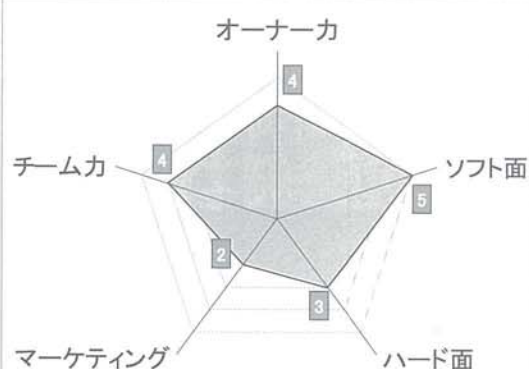
どれだけ良い情報を手に入り、良いパートナーと巡り合えても、ご自身がそれを判断できるものがなければ、何も活用できないのです。どんな状況にせよ、決裁者であるオーナー様の判断が適切であれば、上手くいくはずがありません。

ご自身が上記で挙げた4つの事を実践する事により、この5つ目のオーナー力があがり、賃貸経営は上手くいくこととでしょう。

ただ、一度にたくさんの事に挑戦しても上手くいきませんので、まずは「ソフト」の部分から始め、市場性を加味した条件設定を行い、「ハード面」を整えます。この2つが整った段階で、商品を日と告知するマーケティングに取り組んでは如何でしょうか？

空室解消のための5つのポイント

賃貸運営を色々な方向から見てみると弱い分野が見つかることも、身近な手段で克服できることもあります。情報を集めしっかり吟味しましょう。



まだまだ、お伝えしたことはございますが、お困りごとがあれば、お気軽に弊社営業店・管理部まで問い合わせ頂ければ幸いです。

閑散期でも必ず空室を決める事は出来ます。これから一緒に頑張っていきましょう。



仲介営業本部・店舗支援
マネジメントディレクター
小笠 康平

収益物件を 高く売るには

いま、日本はモノ余りの

経済と言われています。家電でも、車でも、暮らして

いて足りないものはありま

せん。住宅も同じ状況になっ

ています。日本に住宅が約

5750万戸あり、そのうち

約750万戸（全体の13・

1%）が空家になっています。

高度成長期やバブル期

はマンションや分譲地にお

客様が殺到し、抽選になる

こともありました。今は

完全に逆転して「買い手市

場」になっています。入居

もとより、数多くの賃貸オ

ナー様とお話しする機会が

あります。その中で痛感す

るのが「空室がどうしても

埋まらない物件が増えてい

る」ということです。

この10年ほどで賃貸ア

パート・マンション業界は

激変しました。年々新築の

アパート・マンションが供

給され続けた結果、全国平

均の空室率は19・0%とな

り、大阪府では全国平均よ

り高い20・1%にもなっ

ています。（HOME'S不

動産投資より引用）それに伴

「うまく売れる人」と「売れ

ずに困っている人」「売って

後悔する人」がいるのでし

うか。

答えは収益物件売却のポ

イントを知っていたからで

す。

「どういう人に売れば高く売

れるのか」「売れるために

すべきこと」「売るために

どの会社を任せるか」など

収益物件を売却する上での

知識を持っていたという事

が多いのです。

賃貸アパート、マンシ

ョンの売却を考えていく上で、

④不動産物件をいくつも持

つ経営者オーナー様

の順番になっています。

売主様から見ると一番高く

買っていただけののが地元

の年配の地主様です。イン

ターネットなど多くの物件

情報に触れることが少ない

事や全額ローンで購入され

る事が少ないために金利負

担が少なく利回りが出やす

い事が理由です。

一方、若きサラリーマン

個人投資家は購入意欲が非

常に高いのですが、全額ロ

ンで購入する事が多いため

消費税増税の続き ～マンション運営編～

前述で消費税増税に関する

まとめを記載させて頂きまし

た。そこでこちらでは、消費

税増税で何が変わるのか、レ

ンタックスの取り扱う業務の

内容を少し交えながら、具体

的に記述させて頂きます。

家賃、共益費には当然なが

ら消費税はかかりませんの

で、こちらは対象外になりま

すが、駐車場・テナント等に

関しましてはその対象となり

ます。そこで駐車場に関して

ですが、駐車場はほとんどの

場合、税込み表示になってお

した。しかし厳密に言います

と上述の通りとなり、たとえ

賃料が据え置きでも税率増加

分が価格に転嫁されてしま

います。但し、こちらの内容に

ついては経過措置というもの

があり、下記要件を全て満た

した場合は例外的に旧税率が

適用されます。①平成八年十

月一日から平成二五年九月三

十日までの間に契約を締結又

は更新（自動更新含む）した

もの ②賃貸借の期間及び賃

料額が定められているもの ③

賃料変更を求められないこと

以上の要件を全て満たせば、

賃料が据え置きでも税率増加

分が価格に転嫁されてしま

います。但し、こちらの内容に

ついては経過措置というもの

があり、下記要件を全て満た

した場合は例外的に旧税率が

適用されます。①平成八年十

月一日から平成二五年九月三

十日までの間に契約を締結又

は更新（自動更新含む）した

もの ②賃貸借の期間及び賃

料額が定められているもの ③

賃料変更を求められないこと

以上の要件を全て満たせば、

賃料が据え置きでも税率増加

分が価格に転嫁されてしま



売買開発部
マネージャー
高橋 敏嗣

これまで多くの賃貸オ

ナー様に関わってきて、高

く買って頂くオーナー様は

左記の順番になっています。

①ご年配で地元の地主の賃

貸オーナー様

②相続対策で早いうちに購

入しなければならぬ個人

オーナー様

③若きサラリーマン個人投

資家様



管理課
課長代理
城山 哲郎

この他、延滞金回収の起算

日や、工事発注の起算日で税

率が新旧違う場合などもあり

ます。日々の業務の中で様々

な方から様々にお問い合わせ

を頂きます。皆様に少しでも

ご満足頂ける答えが出せるよ

う、日々邁進して行きたいと

士業のつぶやき

皆様こんにちは。
今回は、司法書士の法律相談の現場における家賃滞納者の生活状況とオーナーとしての対策を考えてみたいと思います。

私共は毎日のように司法書士の業務範囲において法律相談をお受けしております。相談内容は様々ですが、家賃の滞納に関しては、付帯して発生している問題としては比較的頻度の多い事案です。

例えば、借金問題ですと、住居が賃貸の場合は重要な要素となります。すなわち、自己破産手続になりますと家賃債務として裁判所に提出して免責を申し立てますし、金融関係のみ介入し、余力の範囲で分割返済する手続きの場合も、家賃が滞納している場合は、退去や滞納家賃の返済プランによつては自己破産に移行となる場合もあります。

借金の問題とは、言い換えると生活の再建です。で、無視することはできない問題となるわけです。借金を滞納するのは最後の最後というケースが多いです。つまり、家賃を滞納してい

るということは、カードや消費者金融が一杯で滞納を続けているということですね。借金と賃貸は当然別問題であることを相談者も自覚しています。その上での家賃の滞納ですから、自己破産の可能性が非常に高い状況にあります。もちろん、中には弁護士・司法書士に交渉依頼して解決しようとする。借金の相談以外でも、滞納家賃の相談自体がありますが、そういうケースの方が楽観的な方が多いです。

どこでこの差が付くかを考えますと、やはり住環境に重きを置いているかどうかによると思われます。あくまで統計的に見てですが、単身者よりもファミリーの方が住まいにこだわる方が多いですし、子供がいる場合はなおさらです。ではオーナー様としてはどのような対策を施すかにつきましましては、スペースがなくなりましたので、次回とさせていただきます。



代表 司法書士
福田延彦

トキワ司法書士法人

電話 072-929-2002

「タカラオーナーズ新聞を見て」とお伝えくだされば幸いです

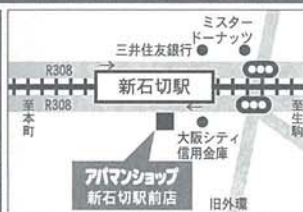
お知らせ アパマンショップ 新石切駅前店

※現在、許可申請中です。

出店予定



※イメージです。



住所：東大阪市西石切町 3-4-27 英和ビル 102 号

※他社が運営するアパマンショップ新石切店がございましたが、事業は継承しておりません。ご了承下さいませ。

お知らせ タカラグループ公式ホームページ リニューアル

タカラグループ公式ホームページが 2013 年 11 月にリニューアル致しました。ぜひ、ご覧下さい。

<http://www.takarafudousan.co.jp/>



お知らせ 今後の地域別オーナーセミナー

◆過去のセミナー風景◆



北摂・京阪地域

とき……… 平成 26 年 6 月 11 日 (水)

場所……… 枚方市民会館

京阪本線「枚方市駅」徒歩 3 分

大阪市内・東大阪地域

とき……… 平成 26 年 6 月 19 日 (木)

場所……… ユトリート東大阪

近鉄奈良線「八戸ノ里駅」徒歩 10 分

南大阪地域

とき……… 平成 26 年 6 月 18 日 (水)

場所……… プリズムホール

近鉄大阪線「近鉄八尾駅」徒歩 5 分

阪神地域

とき……… 平成 26 年 6 月 19 日 (木)

場所……… アミティーホール (501 号) 阪神本線「西宮駅」市役所口徒歩すぐ

※日時・会場は変更になる場合もございますので、ご了承下さい。

株式会社 レンタックス DecoRoom. デコルーム

空室家賃保証

デザインリフォーム

オーナー様
長期空室
でお困りでは
ありませんか?



よくお聞きするお悩み

- リノベーションはしたいけれど、費用が高いと聞いし…
- 空室対策って、本当に効果があるのだろうか。リスクとかを考えると…
- 初期費用が安くしてリスクの少ない空室対策ならしてみたいと思ってるんだけど…

うーん、どうしよう…

DecoRoom. デコルーム. にお任せ下さい!

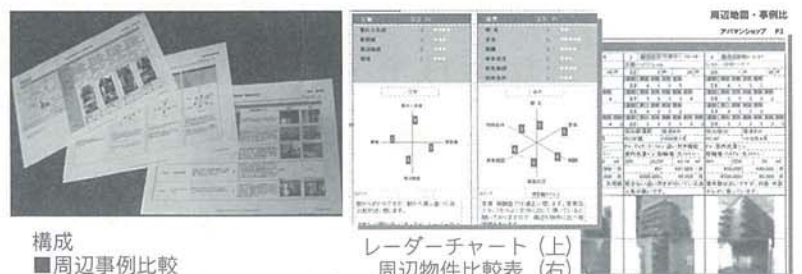
1. 空室家賃保証で安定収入! 空室家賃保証が、空室・入居にかかわらず一定額の家賃を必ず保証いたします!
2. 低コストのデザインリフォーム! リノベーションの約 1/4 のコストで、人気のデザインリフォームを施工いたします。
3. 初期費用は『0円』から可能! 分割払いをご利用いただけるので、初期費用 0 円でもご利用可能です。

『デコルーム』に関する
お問い合わせ・資料のご請求

本紙同封のアンケート用紙へご記入のうえ FAX、もしくは
株式会社 レンタックス Tel.06-6990-7023 担当:小笠・西田

物件診断サービス

お持ちの物件をさらなる
価値向上に、お金をかけ
ない提案もご用意します



構成
■周辺事例比較
■項目別診断 (建物 賃料 立地)
■報告、提案等

レーダーチャート (上)
周辺物件比較表 (右)

弊社のオリジナル診断サービスでは、お持ちの物件を多角的に調査し、さらなる物件の価値向上にはどのようなサービスが可能かを、見出すサービスです。家賃の減額、広告費の増額だけでなく、共用部の状態や販促方法等で価値向上が出来るかもしれません、是非ご利用ください。

<お問合せ・ご相談は>

一般のオーナー様宛に同封しておりますアンケート用紙を、下記へ FAX にてお送り下さい。後日、担当よりご連絡させていただきます。

※レンタックス管理のオーナー様は、若干仕様が異なります。直接担当者へお問合せください

FAX 06-6327-5508