

まるさん通信

Vol. **05**
2023.08

気軽に相談できる不動産屋「丸三」が、
不動産にまつわる情報をお届けします



CONTENTS

01. Column 不動産を知ろう
時代とともに変わる不動産業だから
こそ、人と人の関係性を大切に。
 02. 丸三TALK
弁護士との連携で
不動産問題の解決策を提案。
 03. 丸三からのお便り～5通目～
from 不動産売買業務 越野 朋幸
 04. 大切な資産について考えよう！
意外と知らない
相続税の基礎知識
- 最新物件情報「HONOVO宮沢一丁目」
 - 丸三NEWS

不動産を知ろう

不動産にまつわるアレコレを詳しくご紹介、ご説明していきます。

時代とともに変わる不動産業だからこそ、人と人の関係性を大切に。



代表取締役 **和田 崇** Takashi Wada

【出身】横浜市旭区

【保有資格】宅地建物取引士、
公認不動産コンサルティングマスター、
相続対策専門士、賃貸不動産経営管理士

皆様、いつも大変お世話になっております。「まるさん通信」の第5回は「不動産の賃貸(貸す)」についてご案内いたします。

不動産を「貸す」という行為は、弊社創業時の昭和40年代と比較すると、事情が大きく異なってきた業態といえます。あの頃は「家」不足で、とにかく「家」という器があればお客様が入居して下さったと弊社の会長は言います。当時はアパートという概念もなく、貸家(平屋)が賃貸物件の主流で、完成する前にお客様がごぞって申し込みをされるような「つくれば借り手が見つかった時代」でした。室内も最低限の設備だけで、エアコン、照明、ガスコンロ、TVアンテナ等も、借主様自身が設置することが通例でした。この時代は圧倒的な貸手市場であったと思われます。

時は流れ、現代はその立場が逆転し「つくるだけでは借り手が見つからない時代」という圧倒的な借手市場となっています。エアコン、照明、TVアンテナはもちろん、宅配ボックスやTVモニター付きインターホン等、設備の内容によって借りる物件を決める方も多く、ある程度の設備を貸主様側で用意していただく必要ができました。長年賃貸業を行っている貸主様にとっては大きな転換でした。特に平成初期のバブル崩壊後は

賃料相場も上がることはなく下がり続ける一方。不動産を貸すことに多大な費用がかかることに大きなギャップを感じられた方も多いと思います。

以前は「家」という器だけで賃料という果実が得られていたのに、付加価値を付けないとそれが得られなくなってしまっているのが現状です。その付加価値としては、前述の様な設備(エアコン、照明等)も大変重要ですが、賃貸物件に寄り添える「人」の存在が大切だと感じる場合があります。お部屋を借りていただく方に「今回のお部屋の決め手」をお伺いすると「物件が新しくキレイだった」「環境が良かった」「設備が充実している」等のお話の中で、「大家さんが近い」「管理会社が近い」という声も多くあります。また、貸す側の貸主様からは「近くにいてくれる丸三に募集や管理をお願いしたい」というご相談をいただくことも多くなりました。

通信技術の進歩でお互いの「顔」を見なくても経済活動ができる時代ですが、この不動産業、特に皆様の「住まい」に関する部分については「顔が見える安心」「近くにいる安心」という要素が重要なのではないかと、業務を行う中で感じています。

時代はデジタル化が進んでいますが、まだまだアナログな部分を良しとする方も多くいらっしゃ

るのだと、嬉しく思います。前回のまるさん通信でもご案内しましたが、私たちも何かあったらすぐ駆け付けられる現場100遍の精神を持ちながら業務をおこない、貸主様・借主様それぞれに安心できるサービスをご提供したいと考えています。

賃貸業は不動産売買と違い、契約をしてからお互いの関係がスタートし、契約解除(解約)まで永続的に続いていきます。長い契約期間の中では様々なトラブルに見舞われることもあり、貸す側としては気の置けない事業かもしれません。しかし、長年にわたり貸主様・借主様と築く信頼関係は、言葉では言い表せないほど大きくなることを、私たちは垣間見ることができます。「本当に長い間お世話になりました。」退去の際に借主様からこの言葉を聞くと、色々な苦勞が報われた気持ちとなるのも、賃貸業のよさかもしれません。

最近ではご相談された不動産を貸したい(売りたい)というご相談をいただくことも増えてきました。今このお手紙を御覧になっている方も、もしかしたら同じお悩みがあるかもしれません。ご参考までに、賃貸・売買のポイントを列記いたします。

賃貸のポイント

- ・いつかその家に戻るお考えがあれば賃貸もよし。(借主様の退去のことを考える必要はありません)
- ・内装のリフォームや継続的なメンテナンス費用(税金)がかかる。
- ・賃貸業はリスク(賃料未納、室内での事故等)がある。

売買のポイント

- ・その家に戻る予定がなければ売却もよし。(売ってしまうと二度と取り戻せない可能性がある)
- ・売却後は買主様との関係性がなくなるので、その不動産に対しての心労がなくなる。(賃貸の場合はメンテナンスの心労があり、大きな負担になります。)

当社は地元で色々な業務をおこなっておりますので、賃貸・売買についてはもちろん、その前段でのご相談なども承っております。どうぞお気軽にご相談くださいませ。



仁平総合法律事務所
代表弁護士
仁平 信哉

株式会社丸三
代表取締役
和田 崇

仁平総合法律事務所
弁護士
田野 賢太郎

弁護士からみる 不動産業界とは

和田:先生方は法律のプロとして幅広い業界の案件を扱っていらっしゃるかと思いますが、先生方からは、不動産業界はどのように見えますか？

仁平様:色々難しい特殊な業界だと思いますよ。

和田:確かに、私たちの業界は特殊な業界かもしれないですね。最近はどうのご相談が多いのですか？

仁平様:コロナ禍で相談自体が随分と減りました。

和田:以前に「景気が良くなると争いが増え景気が減退し始めると争いが減る」とお話しされていましたね。

仁平様:バブルが弾けてしばらく経った後も同じような状況でした。ただ、離婚のご相談は近年増えているように感じます。

田野様:コロナ禍が落ち着いてからは明け渡しにまつわご相談も多いです。大家さん側から借主さん側に家賃増額を打診したものの、

合意に至らないというケースです。これに関しては、契約時に「家賃スライド制」を設定するなど、いくつかの対策方法があります。

和田:家賃の増減の交渉に際しては、互いの合意が得られない場合、調停を提起して話し合いをすることになるのでしょうか？

田野様:そのような時もありますが、全てを法律上の手続きにするのではなく、少しでも話し合いで解決できないかを考えるのも大切だと思います。

仁平様:最近「定期借家」といって、契約の更新を定めずに、契約期間満了をむかえたら退去をする契約にしておく、という方法もありますね。

長年のお付き合いと 強い信頼関係

和田:仁平先生とのお付き合いは父の時代からですね。私の結婚式

にも来ていただきました。

仁平様:そうか、丸三さんとの付き合いは随分長くなりましたね。お父様が私たちの事務所に来ると、いつも「昔はあっちもこっちも農家で、今はどうだべ」と言っていたのが頭に残っています。あの辺りは昔ながらの地元の方が多いので。

和田:私がこの会社に入ったときから、法律の相談をする弁護士さんは仁平先生でした。不動産の場合、お互い当事者間で話し合いの余地がなくなってしまった後で初めて先生に相談することが多いですが、仁平先生は必ず答えを提示して下さるので本当に感謝しています。無理な場合はちゃんと無理とおっしゃってくださいます。しっかりと方向性を示してくださる先生がいてくれることで、私はどこかほっとできます。

仁平様:お役に立てているなら光栄です。会長の時代は仕事の話

丸三 FROM LAWYER'S PARTNER TALK

先代からお世話になっている弁護士事務所の先生方に、不動産業界や三ツ境エリアについてお話をうかがいました。

弁護士との連携で不動産問題の解決策を提案。



より世間話をしていた時間の方が長かったですけどね(笑)。

和田:確かに父はそういうところがありますね(笑)。仕事の話は最初の5分くらいで、あとは違う話。それは今も変わらずです。

お客様の目線に立ち 不動産問題の解決を サポート

和田:不動産をお持ちの方に、先生からアドバイスはありますか？

仁平様:不動産は難しい業界なので、丸三さんみたいに親身になって動いてくれる会社に依頼するのが一番いいと思います。素人目線で判

断した結果、大変なことになってしまったケースをこれまでたくさん見てきましたから。

和田:田野先生はいかがですか？

田野様:令和2年4月1日以降、賃貸借契約の連帯保証人のルールが民法改正によって変わりました。都市部の賃貸借は改正対応していますが、それ以外は対応できていないところも多くあります。極度額の定めがない個人の根保証契約は無効となってしまいますので、注意していただければと思います。

仁平様:三ツ境エリアには昔から住んでいる人が多く、改正の変更をご存知でない方もたくさんいらっしゃいます。だからこそ、丸三さんのような細やかなサポートをしてくれる会社

が必要になるんですね。

和田:ご相談いただければ、全力でサポートさせていただきます。

仁平様:三ツ境は数年前に駅がリニューアルしたこともあり、これからもっと人口が増えると予想されます。不動産をお持ちの方はチャンスであると同時に、入居者とのトラブルを未然に防ぐために審査を厳しくする必要も出てくるでしょう。

和田:確かに、昔のままのやり方ではこの先ちょっと難しいのではないかと思います。

田野様:10年前と比べても街の雰囲気は随分変わりましたし、どのような審査を行い、どのような賃借人を入れるかによって、大家さんの収益の安定化は大きく左右されてくるかと

思います。そういった意味では非常に将来性のある街だとも感じますね。

和田:私自身、長い時間軸でこの街を見たときに「10年後にはもっと良くなっていけばいいな」と常に思っています。仁平先生はいつも依頼者さんからご相談を受けるとき、どのようなことを意識されていますか？

仁平様:「どうすれば依頼者のためになるか」に尽きますね。弁護士という仕事は依頼者さんに喜んでいただくのが一番ですから。

和田:私も先生とお客様に対しての考え方が合うからこそ今まで長いお付き合いができてきているのだと感じています。これからも先生方のお力をお借りしながらお客様をサポートしていきます！

丸三からの お便り

5 通目

丸三のスタッフが、それぞれの得意な分野の情報をお届けしていきます。
今回は不動産売買業務を担当している越野から2通目のお便りです。

こんにちは。丸三の越野朋幸(こしのともゆき)と申します。

前号から引き続き、私の主な業務である「売買関連」のお話をさせていただきます。

まだまだ暑さが厳しい時期ですが、みなさま体調を崩さずお過ごしでしょうか。私もこまめにお水を飲んだり、しっかり食事をとるなど気をつけながら過ごしております。

今回は「不動産売却」についてご紹介したいと思います。

不動産売却の第一歩である「不動産査定」に関する内容を、前号でお話させていただきました。「不動産査定」とは売却前に不動産会社に依頼する売却予想価格の算出のことです。

不動産を売却したい時は、まずどれくらいの金額で売ることができるかが気になると思います。

一般的に不動産の査定金額を算出するには、3つの方法があります。

「取引事例比較法」「原価法」「収益還元法」とい

不動産の特性(住宅、アパート、ビルなど)によって使い分けられますが、土地や住宅は「取引事例比較法」が多く使われています。

ところが、実際に複数の不動産会社に査定依頼をすると、同じ物件、同じ算出方法なのに価格が数百万円も違う、なんていうことがよくあります。これは、不動産査定も不動産会社の営業活動の一環になっているからです。

■査定金額を抑える

＝うちには買いたいお客さんがいますよ

■標準価格に設定

＝うちは誠実に対応しますよ

■高額査定に設定

＝うちはより高い金額目指して頑張りますよ
といったように、不動産会社のアピールポイントの違いによって査定金額に大きな価格差が出てきてしまうのです。

それでは、実際の金額はいくらなの?と思われると思いますが、査定金額はあくまで「売却予想金額」なのです。売却の目安にするのであれば、複数の

会社から査定してもらい、平均値を参考にするのが良いのではないのでしょうか。

不動産関連は専門知識が必要なため、見慣れない用語を難しく感じる方もいらっしゃるかもしれません。なるべく分かりやすく説明してほしい、もっと詳しく聞きたいことがあれば、お気軽に丸三までお越しください。詳しくご紹介させていただきます。



不動産売買業務 越野 朋幸

大切な資産について考えよう!

丸三に多く寄せられるご相談をQ&A形式でご紹介いたします。

意外と知らない相続税の基礎知識



Q1. 相続税の申告は「誰が」「いつ」するの?

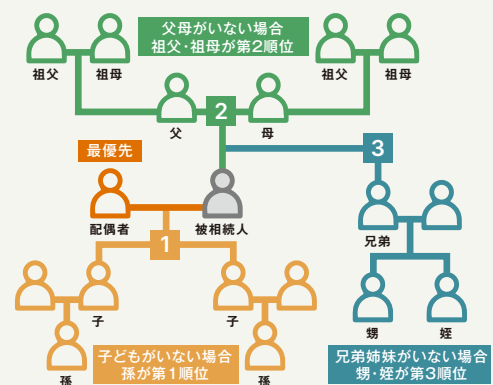
A1. 相続税は、財産を受け継ぐ「相続人」が申告し、相続人が相続開始の日(一般的には死亡した日の翌日)から**10ヶ月以内に申告、納税**します。

Q2. 遺産は誰が相続するの?

A2. 遺産は、誰でも相続できるわけではありません。「法定相続分」といって、**民法で相続人(財産を受け継ぐ方)の順位やそれぞれの相続分について定められています**。ただし、被相続人(亡くなられた方)が遺言により相続分を指定すれば、それが優先されます。民法による相続順位は右の図のようになります。

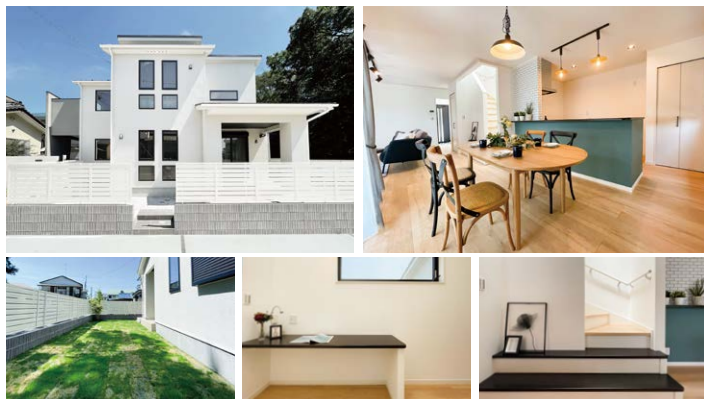
第1順位の相続人(財産を受け継ぐ方)がいる場合、第2順位以下の相続人(直系尊属、兄弟姉妹など)は相続人になれません。言い換えると、子どもがいる場合には、被相続人(亡くなられた方)の親や兄弟姉妹は相続人にはならないということになります。ここで決定した相続人を「法定相続人」といいます。

[民法による相続順位]



(一社)LTRコンサルティングパートナーズ
加藤税務会計事務所 / 税理士 加藤 博明
<https://www.ltr-consul.com/>

最新物件情報



HONOVO 宮沢一丁目 | 3LDK・2階建て 5,980^(税込)万円

●所在地: 横浜市瀬谷区宮沢一丁目48番4 ●交通: 相鉄線「三ツ境」駅徒歩21分又はバス6分、「瀬谷スポーツセンター」停下車徒歩7分 ●敷地面積: 登記簿: 214.79m²(約64.9坪) 実測: 215.37m²(約65.14坪) ●建物面積: 1階54.24m²・2階50.51m²・合計104.75m²(約31.68坪) ●接道: 東側約4.5m公道に約11.4m接道、南側約5.6m公道に約15.2m接道 ●竣工: 令和5年6月末 ●引渡: 相談 ●販売価格: 5,980万円(税込) ●設備: 公営水道、公共下水、都市ガス ●建築確認番号: 第22KAK建確04441号(令和5年2月27日取得) ●検査済証番号: 第23KAK建済00945号(令和5年6月19日取得) ●取引形態: 売主 ●情報公開日/2023年8月1日 ●広告有効期限: 2023年11月30日

丸三では賃貸物件の建築・賃貸経営サポートも行っています。
土地の有効活用について、お気軽にご相談ください。



株式会社 丸三

お問い合わせはこちら

TEL: 045-363-0003

FAX: 045-391-0303

ホームページも
ご覧ください



クチコミ投稿に
ご協力ください



LINE公式アカウント 始めました



お気軽にお友達追加してください。

丸三NEWS



丸三の分譲ブランドHONOVO 新規物件がもうすぐ販売開始です!

丸三がつくる建売分譲ブランド「HONOVO」をご存じでしょうか。「ほのぼの」とした暮らしの時間をつむぐ家をコンセプトに、新しい毎日を心地よく迎えられる、そんな家をお届けしています。今回は、今年の秋に販売する新しいHONOVOシリーズをご紹介します。人気の笹野台エリアに、都会派の方が好まれるアーバンデザインの1棟を建設中です。丸三の幌がかかった建築現場を見た方もいっしょるかもかもしれません。インテリアコーディネーターによる、黒で統一されたコンセプトualでシックなデザイン。完成するまでもう少しです。ご見学いただける準備が整いましたらご案内しますので、お気軽に見学にいらしてください。