



パートナー通信 *Partner*

〒157-0062 東京都世田谷区南烏山6-5-12 株式会社 創和ネクスト

2月号

当社リノベーション物件
※P8にて、詳しく紹介しています。



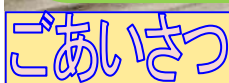
今月の話題…PickUP!

【空室対策、はじめの一步】

繁忙期の空室対策を最終チェックする!

【賃貸業界のニュースから】

2025年の賃貸市場で注目される3大トレンド



2025年4月から「改正建築物省エネ法」が施行されます。この影響から2025年の賃貸市場には、“省エネ”“断熱”“高性能”“太陽光パネル設置”といったキーワードが多数登場するようになるかと考えています。入居者の関心が生活と交通の 利便性だけでなく、夏も冬も快適に過ごせる住環境にシフトすることを考慮すれば、お部屋内部のリフォームのみならず、今後は、この省エネ性能に適合している住宅かどうかということが、賃貸住宅を含めたすべての住宅の価値を判断する指標になり得るという状況が醸成される可能性が高まります。1月の部屋探しは非常に活況でした。単身、ファミリー物件ともに多くの申込を頂きました。まさに繁忙期という状況です。また成約賃料についても平均で5%は値上がりしています。3月上旬まではこの状況が続くと思っておりますので管理させて頂いている物件はしっかり入居者を獲得できるように動いていきます。またこの時期、多額のお金と時間をかけない空室対策としてテレビモニターホンとB・T別の物件ではウォシュレットの設置をオススメします。賃貸ではかなり当たり前の設備となってきましたので、未設置のお部屋がある場合は是非ご検討下さい。

株式会社 創和ネクスト

空室対策、はじめの一步。

繁忙期の空室対策を最終チェックする！

借繁忙期も後半になりました。今回は空室対策を最終チェックしたいと思います。

常に現状を知っておくことが重要

まずは物件の現状を常に把握しておくことで、結果につながる対策を実施することができます。たとえば現在の入居率が100%なら、次の空室発生はいつか？ そのときの検討がされているか？ が課題となります。満室だからといって安心できないのです。入居率が75%を超えているが100%でないなら、限られた需要の中で差別化することで、早く満室にすることが課題です。もし入居率が75%を下回っているなら、今までの対策は十分だったか？ が検討すべき課題です。このように物件の現状、とくに入居状況を知り、常に検討し続ける必要があります。その際は、目先にとらわれず、中長期的に改善・投資するという姿勢が重要です。

時代の変化を知って対策に活かす

大家さんの立場で見ると、昔は「建てれば埋まる」という時代から、現在は「賃貸経営は大変で、舵取り次第で収益が大きく変わる」という時代に変化しました。入居者の立場で見ると、以前は「住めるところがあれば有り難い」というニーズから、現在では「選択肢は豊富なだから安い費用で良いところに住みたい」というように変わっています。不動産会社の立場で見ても、以前は「募集や管理を任せてもらえれば儲かる」から、「きちんと出来ないと利益がでない」状態になりつつあります。お部屋探しの募集では、以前は「お客さんの方から探しに来る」状況だったのに、「上手く適切に募集できる会社に集中する」ように

なっています。このように空室対策を考える前提として、時代の変化を知っておく必要があるのです。

差別化できる設備を選ぶには？

具体的な施策に話を移しましょう。まず「この設備がなければ入居が決まらないTOP10」というアンケート結果が毎年発表されているので、設備追加で差別化を図るときの参考になります。その設備には、エアコン、TVモニター付きインターホン、室内洗濯機置き場、宅配ボックス、インターネット無料、などが並んでいます。特にインターネット利用がますます必須となった現状から、「物件のWEB対応能力」が空室対策の中で重要な位置を占めるようになりました。WEB対応とは、たとえばAmazonなど通販サイトの配達を支援する設備です。具体的には宅配ボックスの設置や置き配への対応です。

さらに、スマホが快適に使えるWifi、YoutubeなどがTVで視聴できる環境など。これらのWEB対応能力は、入居者の年代を問わず、物件タイプを問わずに必須となっています。

差別化のためにどんな設備を選べばよいか？を検討するには入居者の考えを知ることです。入居者が物件を選ぶうえで嫌うポイントは、生活する上で「困る」「不便を感じる」「不安になる」ことです。入居者は、設備を求めているのではなく「快適な暮らし」を求めているわけです。この入居者ニーズの捉え方は、差別化のための設備選択にとっても参考になります。

設備を変える最適なタイミングは？

(3 ページに続く)



創和ネクスト で検索!!

<http://www.0008.co.jp/>

創和ネクストのHPが リニューアルOPENしました!!

トップページからオーナー様の物件が検索できるようになりました!! また、オーナー様向けサービスのご紹介やスタッフによるブログも更新していますぜひ一度ご覧ください!

下記QRコードから
アクセス
できます!

スマートフォンサイト



(2 ページから続く)

設備を変更するベストなタイミングは原状回復工事です。これからは、以前の状態に戻す「原状回復」だけでなく、部屋を決めるために修繕をする「現状回復」への切り替えが必要です。そのときは、

1. 修繕の際に必須設備を交換する。
2. WEB上での見え方を重視した部屋づくりを心掛ける。
3. 実家仕様の設備の導入
(賃貸だからといって不自由を我慢させない)を検討する。

以上の3つのポイントを重視しています。そして、「中途半端な対策でなくターゲットを明確にする」、「思い込みと“もったいない精神”から、必要なものは入れ替えて使えるものは残す精神に切り替える」、「目先の現象にとらわれないで、費用対効果が明確で妥当な対策を選ぶ」という考え方も大切です。設備交換は、お金をかけるだけ良

くなるわけではない、ことを知っていただきたいです。お金のかけ方にも知恵が必要です。

オーナーの選択は4つ

空室対策を考える時、オーナー様の選択肢は以下の4つが考えられます。

1. 何もしない
2. 家賃を下げる
3. 募集条件を変える
(敷・礼ゼロ、契約金ゼロ、フリーレントなど)
4. 設備追加やリフォーム・リノベーションで投資する

どの選択にも間違い、というものはありません。オーナー様の経営方針を明確にして、中長期の視点からお選びください。

2月の花 福寿草

花言葉「幸せを招く」「永久の幸福」「回復」



福寿草は、寒さが残る早春に鮮やかな黄色い花を咲かせる多年草です。その名の通り、「福」と「寿」を象徴する縁起の良い花として親しまれています。花言葉「幸せを招く」は、新年の始まりに咲くその姿から、新たな幸運を運んでくれるという意味が込められています。また、「永久の幸福」は、長寿を願う気持ちと、力強く生き抜くその生命力に由来しています。「回復」という花言葉も、厳しい冬を越えて春の訪れを告げるその姿から生まれました。

日本では、厳しい冬が続く2月に春の兆しを届ける花として親しまれています。その鮮やかな黄色は、福を呼び込む縁起の良いシンボルとされ、見る人に元気や希望を与えます。

建物の美化管理と建物点検徹底のご提案

定期清掃のご案内

巡回点検付

お試し1回無料
(清掃のみ)

定期清掃(巡回点検付)は、ご入居継続や新規ご入居のアイテムとして、空室対策に寄与いたします。また、建物の劣化や異常にいち早く気付くことができるので、おすすめです。

お問合せは ☎03-3300-2100まで

基本料金

1回 **950** 円/戸

消費税別

大家さんのための税金基礎講座

賢く活用！生命保険を活用した相続税対策



今回は生命保険を「相続税の納税資金」として活用する方法についてのお話です。以下の例で解説いたします。

Aさんはアパート等を所有する資産家です。家族は妻と子供一人です。今までも相続税対策を施して課税財産を圧縮してきましたが、相続税をゼロにするまでには至らないので、妻や子の納税資金を用意する必要がありました。そこで生命保険の活用を検討しました。



図①のように、Aさんが契約者（保険金を払う人）と被保険者（保険に加入している人）となり、保険金の受取りを妻とする契約です。Aさん自身が亡くなったあとに家族が死亡保険金を受け取った場合は「みなし相続財産」として相続税の課税対象になりますが、死亡保険金には非課税枠があり、法定相続人1人当たり500万円までが非課税となります。このケースでは1000万円（500万円×法定相続人）まで課税されません。法定相続人が4人なら2000万円が非課税です。預金2000万円は全額が相続財産となりますが、それと比べると保険金で受け取った場合の非課税2000万円の節税効果は大きいといえます。

ここで前述の「みなし相続財産」について説明しておきましょう。みなし相続財産とは、民法上の相続財産ではないが、相続税を計算する際は相続財産とみなして課税する財産のことです。たとえば、亡くなった親に借金があるので相続放棄をした場合は、相続財産を受け取ることができません。しかし死亡保険金は、被相続人が所有していたものではなく、被相続人が亡くなったことで相続人のものになったので、**民法上は相続財産とはならず取得することができます。一方で税法上は相続税の課税対象となります（相続放棄で法定相続人でなくなったので非課税枠は使えません）**。民法と税法では相続財産の捉え方が違う、ということですね。

契約方法によっては非課税枠を使えない

生命保険は契約の仕方によって死亡保険金にかかる税金が、相続税、贈与税、所得税と異なる点に注意が必要です。



図②は、契約者（保険金を払う人）がAさんで被保険者（保険に加入している人）が妻となり、保険金の受取人をAさん自身とする契約です。この場合は死亡保険金を受け取るAさんにかかるのは所得税（一時所得）となります。



図③は、契約者がAさんで被保険者が妻となり、保険金の受取人が子の契約です。子にかかる税金は贈与税となります。当然ですが②と③では非課税枠は使えません。**生命保険の「非課税枠が利用できる」というメリットは、契約の仕方を間違えると思惑どおりにならないので注意してください。**

生命保険と生前贈与の併用も

死亡保険金为非課税枠を超えた分は相続財産として課税されます。もし相続財産が多く、相続税率が30%や40%となるようなケースでは、納税資金として受け取った死亡保険金にも多額の税金がかかってしまいます。そこで「生前贈与を使って節税する」という方法を最後に紹介いたします。



図のように、Aさんを被保険者（保険に加入している人）、子を契約者（保険金を払う人）かつ受取人とする保険に加入します。Aさんが暦年贈与か相続時精算課税の非課税枠で年間110万円まで子に贈与したお金を、子が保険料として支払います。死亡保険金を受け取った子には所得税（一時所得）が課税されますが、その計算式は以下の通りです。

$$\text{保険金額} - \text{払込保険料} - 50\text{万円} \times 1/2 = \text{課税所得}$$

この課税所得が、子の所得にプラスされて本人の所得税を算出します。その結果、相続税と所得税のどちらの税率が低くなるか、で判断することになります。

相続対策の生命保険活用のメリットを紹介しましたが注意点もあります。保険料の払込期間が長期設定なので資金繰りが大変になり、途中解約せざるを得ない状況となつては元も子もありません。掛け捨て型か、貯蓄型か、終身保険かなど、どんな保険商品にするかも重要な選択になります。

((NEWS))

賃貸業界のニュースから

2025年の賃貸市場で注目される3大トレンド 省エネ 億ション 防犯の新常識

賃貸住宅市場で、3つの新しい潮流が鮮明になってきています。「省エネ性能」「ローカル億ション」、そして「防犯投資」です。大手ポータルサイトHOME'Sを運営するLIFULLが2024年12月に発表した2025年トレンド予測から、これらの動向を詳しく見ていきましょう。

CHECK 1 高まる省エネ性能への関心、2025年も補助制度継続へ

省エネ性能を重視する入居者が増加しています。LIFULLの調査では、省エネ性能を「意識する」「やや意識する」と回答した入居希望者が約50%に達し、数年前と比べて大きな変化が見られます。

この背景には、2025年4月から新築建築物に省エネ基準適合が義務付けられることがあります。この基準は2030年、さらに厳格化される予定です。こうした制度の後押しもあり、省エネ性能表示ラベルを採用する物件が増加中です。新築賃貸物件では、約1万7,000件が占めています。また、入居者の節約志向も影響しています。関東の不動産仲介店によれば、「旧型エアコンや断熱性能の低い窓を避ける人が増えている」とのことです。

賃貸オーナーにとって注目すべきは、窓の断熱改修補助金制度です。複層ガラスへの交換や内窓設置など、対象工事には1戸あたり最大200万円の補助金が支給されます。この制度は入居者も申請可能で、快適性向上と物件価値向上を同時に実現できます。

補助金は2024年末で一旦終了予定ですが、2025年度の補正予算に盛り込まれており、来年以降も継続される見込みです。

CHECK 2 地方都市でも広がるローカル億ション需要

これまで大都市圏だけに限られていた「億ション」（1戸1億円以上の高級分譲マンション）が、地方都市でも相次いで登場し、予想以上の売れ行きを示しています。LIFULLによると、この動きは2025年も続く見込みです。

2020年時点で18都道府県だった億ションの展開エリアは、2024年には33都道府県に拡大。北海道旭川市では市内初のタワーマンション「プレミスト旭川ザ・タワー」が誕生し、最上階の1室（3億5,000万円）は抽選倍率8倍を記録。購入者の約60%が居住目的で、医師や経営者など富裕層が中心でした。

沖縄県首里金城町では30年ぶりの分譲マンション「プレミスト首里金城町」が販売され、13戸が1億円を超える価格設定にもかかわらず好調。購入者の約

60%が首都圏在住者でした。また、島根県松江市の「アルファガーデン宍道湖」では最上階3室が1億円超ながら完売を達成しました。

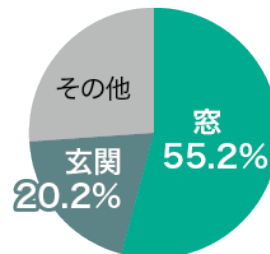
高級分譲マンションは一見、賃貸オーナーに無縁に思えますが、富裕層の地方分散は高級賃貸需要を生む可能性があります。さらに、億ションの建設は地域の商業施設やインフラの充実を促し、周辺の賃貸物件の価値向上にも寄与するため、地域不動産市場全体の指標として注目されます。



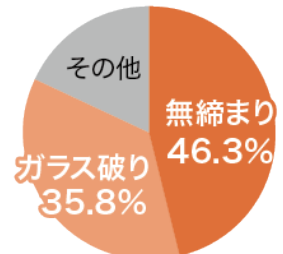
CHECK 3 高まる防犯意識と設備投資

防犯対策の強化が注目されています。LIFULLの調査によれば、住宅購入検討者の約80%が「この1年間で防犯意識が高まった」と回答。強盗や住居侵入事件の報道をきっかけに、約30%の人が一戸建てから集合住宅への希望変更を検討していることも明らかになりました。

戸建住宅への侵入経路



戸建住宅への侵入手口



警視庁の統計によると、戸建住宅への侵入経路は「窓」（55.2%）が最多で、次いで「玄関」（20.2%）。「無締まり」（46.3%）や「ガラス破り」（35.8%）が主な侵入手口です。この状況を受け、防犯設備の需要が増加しています。自治体も支援を強化しています。東京都葛飾区では、防犯カメラや録画機能付きドアホン、防犯ガラス設置にかかる費用の半額（上限4万円）を助成する制度を実施中。賃貸住宅も対象で、こうした取り組みは全国的に広がる見込みです。

防犯設備への投資は、入居者の安全確保だけでなく、物件の付加価値向上にも寄与します。

2025年の賃貸市場では、省エネ、億ション、防犯の3要素が入居者の選択基準としてますます重要になるでしょう。

相続の「ちょっといい話」…

連載 野口レポート

「本質を見抜く視野と思いやり」

ご主人に先立たれ、第3相続順位の代襲相続人が12人いるAさんの相続を前回お話ししました。Aさんは私の事務所の前をご主人と一緒にいつも通っていたそうです。そして一度ここへ相談に行かなければと、ふたりで話をしていたとのことでした。

ところが法律事務所だと思い込んでしまい、敷居が高いのではないかと、相談料も取られるだろうと入るのを躊躇していました。そうしているうちにご主人が亡くなってしまいました。

弊社には敷居などありません、相談は何回でも無料です。最近は相続だけでなく福祉の相談もあります。誰もが気軽に入れる相続と福祉の相談室として地域に貢献できれば存在価値が出てきます。生前に相談にこないで運が分かれる人もいます。無料相談の看板がAさん夫婦の目に入らなかったのが悔やまれます。

相続相談は一般には馴染みがなく足が向かないのが現実です。生前に相談を受ければ可能なことも、認知症の発症や相続が開始してしまっただけではできることは限られてしまいます。

子のいないAさん夫婦の状況を聞いた専門家なら、誰もが遺言の作成を提案してくれたと思います。そして全財産は円滑に相続でき、Aさんは辛い思いをしなくて済んだはずです。相談は相続が開始する前か後かでは、時には天と地の差になることもあります。

無料相談だけで問題が解決してしまうことも少なくありません。



野口賢次様 NPO法人相続アドバイザー協議会副理事長、相続コーディネーター・野口塾塾長
「心の相続」を提唱し、数多くのコンサル実践から独自の理念を創り上げた相続コンサルの第一人者。
(弊社土屋は、相続アドバイザー協議会第7期卒業生。野口塾塾生)

Bさん(45才独身長女)からの相談です。父親が亡くなり相続人は母親とBさんです。主な財産は自宅で相続税の課税はありません。

母親は末期ガンで医師から余命を告げられている、相続手続きは10か月以内と言われた、期限は迫ってくる、相続など初めての経験で、何もわからず毎日モンモンしているとのことでした。無責任な知識や情報に惑わされてしまう人もいます。助言をした人は相続税申告期限(10か月以内)と、相続手続きを混同していると思われる。この相続に相続税申告義務はありません。話を傾聴してみると、遺産の預金はすぐには必要ない、Bさんの目的は自宅に住み続けることができればとのことでした。

「このままにしておくこと。相続のことなど考えなくて母親のお世話に集中し、心静かに旅立ってもらおうこと。母親が亡くなった後に両親の相続手続きをすること。」これが私のアドバイスでした。

このままでは自宅は母親とBさんの未分割共有状態になります。だが、自分が住んでいる分には何の支障もありません。

つい法律や税金や財産に目がいってしまいがちです。が、いかに母親に穏やかに旅立ってもらうか、ここがこの相続問題の本質です。

法律相談と心が絡む相続相談とは別ものです。相続相談は問題の本質を見抜く冷静な視野と思いやりが必要です。

1時間ほどの面談でしたが、Bさんは入ってきた時とは別人のような安堵の表情を浮かべ帰られました。

空駐車場を簡単に有効活用しません



- ①月極駐車場の募集期間中の収益化
- ②月極駐車場の契約率向上
- ③導入費用、掲載費用、ランニングコスト 0円

詳細はご連絡ください!

駐車場シェアリングサービス「akippa」 空き駐車場を手間なく簡単に収益化

akippaとは



「akippa」の仕組み



akippa導入のメリット

- 1 本契約もつけない駐車場の収益化
- 2 収益発生や募集開始はすべて無料
- 3 掲載回数不要 広告費もかかりません
- 4 広告主となる方が月極契約が決まりやすい

PR

入居者の皆さまに喜ばれています！

宅配ボックス導入例

当社管理
オーナー様が
実際に導入さ
れました！



★空きスペースを
有効活用できる

★入居者ごとの
暗証番号で
トラブル防止



今回の導入費用
297,550円 (3BOXタイプ)
※物件、設置条件に合わせてお見積り
いたします。お気軽にご相談ください。



担当者より：

こちらの物件のオーナー様は、自宅に設置して大変重宝していることから、導入のご依頼を頂きました。設置後の入居者への周知も全てこちらで行いますので、スムーズに導入できます！

スタッフの…「たわいもない日常」



村田 莉枝子

調身、調息、調心は、「姿勢を整え、息を整えば、心おのずから整う」という禅やヨガの基本となる考えです。

40歳を過ぎ、ちょっとした身体の不調を感じる事がちょこちょこ増えてきてしまい…そんな自分に焦りを感じ悩んでいた時に、粕谷のとあるヨガスタジオに出会いました。様々なヨガの動きで身体を大きく広げて伸ばしていくうちに、深く呼吸もしやすくなり、そして心も軽く…なんて簡単にはいきませんが、意外とリフレッシュできているのを感じています。現在週1回のレッスンに通っていますが、スタジオにある肋木に惚れ込み、自宅にも設置してしまいました。アイテムの力も借りつつ、調身、調息、調心をモットーに、これから訪れるであろう恐怖の更年期も朗らかに過ごせたらいいなと思う今日この頃です♪



田代 宏賢

自宅のテレビが遂に壊れてしまいました…。

10年程使っていたのでそろそろ寿命なのですが、だいぶ前から調子が悪く、今はもう画面が映らなくなってしまいました。配線付近の掃除など色々試みたのですが、一向に改善せず。結局、音声だけ流れるラジオのような状態で、寂しく年末年始を過ごしました。今の時代は、スマホである程度ニュースや情報を得ることはできますが、やはりテレビが見つからないと何かと不便なものです。一人暮らしですので、本当に部屋が静まりかえってしまいます。いい加減新しい物を買おう思うのですが、いざ何がいいか選んでみると選択肢が多過ぎて逆に困っております。良い機種ご存じの方いましたら、是非教えて下さい！

表紙の部屋

どんな風にリノベ
したのか…詳しく
ご紹介します！

…もともとはどんなお部屋だったのですか？

リノベーション担当・

土屋（以下土屋）：「築43年の木造、2DKのお部屋でした。居室が和室と洋室でお互いのお部屋に行き来が出来てしまうお部屋の作りでした。真壁で木部が見えて築年数を感じさせてしまう間取りでもありました。また玄関開けたらすぐキッチンが見えてしまい生活がすべて見えてしまうダイニングで女性の方からすると安心感が持てなく敬遠されがちな間取りでした」。

……リノベーションのポイント
は？

土屋：「まず畳の根太等が腐食していた事もあり床をフロア



before



after

タイルに張替、真壁を大壁に変更しお互いの部屋に行き来できない様に壁で塞ぎました。玄関横にも作成壁を作り玄関からキッチンが見えない作りにして、下駄箱も設置しました。またDKからの洋室の床が区切りが無いように間仕切りを天吊りタイプの引き戸に変更しました。洗面台がなかったので和室の収納を削り、洗面台を

after



…リノベーション後の反響は？

土屋：「ご案内2組目の20代後半のカップの方々に申込を頂きました」。

リノベーションDATA

- 工事期間：2ヶ月
- 工事費：約4,700,000円
- 空室期間：完工日より1ヶ月以内
- 修繕費：100%
- 減価償却費：0%
- 家賃の変化：85,000円→123,000円

私の不動産業事始め

連載：第九十七回

社長の独り言… くしゃみと風邪

新

年を迎えた途端2月が来たという感じ？私がのんびりしているのか世の中の流れが早いのか？アッと言う間の1月だった。

私の頭の中は兎も角、世の中は劇的に動いている。世界をリードしているアメリカのトランプ政権がスタートした。世界情勢の様々な影響を与えているアメリカ。各国の経済・環境・安全保障に与える影響は大きい。アメリカがくしゃみをするると風邪を引くと言われていたほど密接な日米関係。第一期トランプ政権では、安部元総理との強固な信頼関係の元に強い要求をしてこなかったトランプ氏だったが、少数与党となり右往左往する自民党石破総理にトランプ氏はどのような要求をしてくるのか。

まあ、トランプ氏も日本をどう扱っていいのかわからないのではないのか？施政方針演説で政権目標が「楽しい日本」では何をしたいのか、何を目指している国なのかさっぱりわからん。その場しのぎの保守を忘れた風見鶏政策では国際社会に相手にされない。石破総理、あなたがくしゃみをするると風邪を引くのは日本であり我々国民ですから。十分に用心し国の舵取りをお願いしたものです。

土屋武利

ご意見・ご感想・ご相談
ぜひお寄せください！

いつも『パートナー通信』をお目通しくださいませ、ありがとうございます。

本紙に関するご意見やご感想、賃貸経営や管理についてのご相談などありましたら、お気軽に下記までお寄せください！

(株)創和ネクスト

世田谷南烏山6-5-12

☎:03-3300-2100

fax:03-3300-2213

info-next@0008.co.jp