



不動産通信



発行所：(株)グリーンエステート 業務部 〒173-0004 東京都板橋区板橋 1-50-5 TEL03-3579-1118 FAX03-3579-6348

発行人：(株)グリーンエステート 代表取締役・(公社)東京都宅地建物取引業協会 東京都本部青年部会 筆頭副部長 豊田 昌之



5 月もあつと言う間に過ぎ去り、早くも夏みたいな陽気です。衣替えも年々時期が早くなるような気がします。もちろん既にクールビズ。皆様も体調の変化にお気をつけ下さい。

不動産賃貸市場も沈静化してきていますが、空室となるのは入居者の事情に寄りますので、今は、少しでも特徴あるお部屋、魅力ある物件にして市場に流通させる事が重要です。私も宅建協会の会合会議、イベントの開催などで 5 月中も忙しく各所を回っておりました。そんな中でも何度か大手不動産企業のセミナーに出席し、我々とはまた違った分析、感覚、知識に刺激を受けて帰ってきました。先日、ミサワホームの研修会に参加しました。

板橋の同業の仲間と一緒に行ったのですが、まずは新宿にできた住宅展示場を見学。最近では 2 世帯住宅を建てて展示しているところが多いのですが、場所柄なのか新宿の展示物件は「賃貸住宅併用自宅物件」というコンセプトでした。木造仕様にて「ミサワホームの一般的な価格の物件です」との説明でも、実に豪華、そして、木造で坪単価 90 万円程度というかなり高額な物件でした。た



まに住宅展示場を見学すると楽しいですよ。ただし住所などを記載すると、その後の営業攻勢がすごいです（笑）。見学後、セミナー会場にて賃貸物件を併用する優位性などが話されましたが、その点は正直、ミサワホームよりも我々の方が専門家。しかしながらハウジング大手メーカーとして、現在の少子化に向かっていく中で、「高齢者」を賃貸顧客として考えていると言う点は共感が持てる所でした。生活環境の利便性とは各人の価値観に寄る所ですが、かつては自然環境が整ったところが高齢者にとっては最適であると言われていました。しかし、地方の過疎化、そして、核家族化が進む中、不便なところでは買物難民が増え、老々介護による弊害、防犯上の点からも、今は高齢となるほど、都会での生活が便利であり、第 2、第 3 の人生設計として、都会暮らしはむしろ高齢者向きではないかと思っています。地方再生の点からは逸脱するかもしれませんが、都会で仕事をしている業者としては、都会の賃貸物件の空室対策として高齢者は大切な顧客となるのです。その他、前回の不動産通信でも記載をした外国人が重要な顧客となります。労働力として確実に増えるであろう外国人は、永住ではなく日本在住の間の数年間の住居を確保しなくてはなりません。それは確実に賃貸物件が対象となります。その外国人をどのように受け入れるか、そして、外国人も日本にミニ自国を作るのではなく、日本に溶け込んで文化を理解する必要があります。私達も拒絶するのではなく、コミュニケーションを図り、ビジネスチャンスととらえるべきです。そして、その波はすでに来ているのです。その他、空室対策として弊社では、いち早くカスタマイズリフォームを提案してきました。不動産会社では今でも当たり前の工夫のないリフォームを業者に丸投げして、オーナーにあまり報告もせずに施工

をし、募集を掛け、そして、空室期間が長くなり、賃料の減額ばかりを提案してきます。しかし、弊社が手掛けたカスタマイズリフォームだけでなく、私も何度も不動産通信でお伝えしていた入居者自らがリフォームに関わる「D I Y」がいよいよ本格化してきています。「D I Y」とは「自らリフォームを手掛ける」と言う事ですが、既にUR住宅やレオパレスなどでは採用し、大きく宣伝をしています。



これは完全に欧米化で、アメリカでは賃貸した物件を自らペンキで塗装したり、収納を造作したり、間取りを変更したりする事もあります。これが入居者の意識を変えて、空室対策になるのではないかとされているのです。自らがリフォームの段階から手掛けることで、賃貸でも所有意識が芽生え、入居期間が長くなったり、作る面白さを感じてもらって空室対策となるからです。もちろん、まだまだ文化、慣習として受け入れられるかは難しい所ですが、徐々に増えて行くのは確実です。そして、完全な「D I Y」、つまりすべて自分でリフォームするのではなく、日本流のD I Yが出来上がってくると思われます。壁クロスを入居者に選んでもらうなどソフトなD I Yから、自分で施工をする日曜大工的なD I Yなど選択制による日本式D I Yが増えてくると私は予想しています。国交省では「D I Y型賃貸借契約」の指針を公表しました。既に国も動いてきたという事です。今後は借主・貸主のリフォーム負担、資金調達、解約の合意内容等、まだまだハードルは高いのですが、民間による個性化住宅、空室対策として、急速に整備が行われて来る事は間違いありません。私達もこれを取り入れるか、それとも、違う対策で対抗していくか、まさに賃貸市場も多くの選択肢ができる時代に突入してきています。

さてさて、今回は前置きが長くなりましたが、「住みたい街ランキング」がまたまた発表されました。今回はいつものSUUMOによるデータに加えて、HOME' Sのデータもご紹介します。

<リクルートSUUMO>

<HOME' S>

順位	駅名	順位	駅名
1	吉祥寺	1	池袋
2	恵比寿	2	武蔵小杉
3	横浜	3	吉祥寺
4	目黒	4	高円寺
5	武蔵小杉	5	三軒茶屋
6	品川	6	川崎
7	中目黒	7	荻窪
8	表参道	8	中野
9	池袋	9	葛西
10	新宿、鎌倉	10	大井町



東京都でも新宿に次いで乗降客の多い池袋。住みたい街としての魅了はどのようなところにあるのでしょうか！

2社のデータには若干バラつきがありますが、私達にとっては池袋が人気エリアとなると相乗効果で板橋も注目されます。高層階には住宅物件も併用した立派な豊島区役所も出来た池袋ですが、人気がある反面、豊島区は人口減少で消滅する可能性のある地区に23区で唯一入りました。大都会にしては意外とリーズナブルとは言われていても、実際に池袋に住む事はかなり難しいので、隣接する板橋はまさにチャンス到来。しかし人気である場所の代替、または、板橋が池袋に取って代わる人気の場所になるようにするには、物件の質を向上し、魅力ある商品を提供する必要があります。池袋は昔、牧草地、戦後の闇市から急激に発展をした場所です。板橋は宿場町にて江戸時代から栄えていた歴史ある町。その特徴を生かしつつ、再生、活性化するように尽力していきたいと思っています。

カスタマイズリフォーム



5月完成のカスタマイズリフォーム物件の中から完成直後の物件をご紹介します。今回はこれまでのリフォームパターンを少し変えてみました。

「築38年RC造5階建の5階にあるお部屋、間取1DK、洗濯機置場をベランダ置きから室内置きに移動、追い焚きバスも設置、アクセントクロスでおしゃれに再生」

老朽化が進んだ和室の1DKタイプでしたが洋室に変更し、今回はアクセントクロスに、初めて濃紺の織物柄を採用。見本帳で選ぶ際には結構勇気がいりましたが、貼ってみるとモダンで都会的、私的には大成功です。白のクロスとの相性もばっちり。キッチンには赤いダイノックを貼った事で更に全体がおしゃれになりました。照明もこだわりのスポット式。玄関の照明には、キッチンに合わせて赤のポイントの入ったペンダントライトを設置しました。



洗濯機置場を室内に移行。浴室は在来工法ながら、バランス釜を撤去し、追い焚き付きバスを設置。床に防水素材を貼り再生。室内にはウォールフックを数か所設置し、ちょっとした小物や洋服、帽子などを掛けられるように工夫しております。カラーTVドアフォン、シャワートイレなどを新設し部屋全体のグレード、利便性が上がっています。



税務教室 8



平成 27 年度の固定資産税、都市計画税は土地評価の見直しがされています。土地の固都税は板橋ではほぼ全域上がったと思います。実際、私の所に届いた納付書を見ると、すべて税金が上がっていました。確実に安定的に取れる税金である「固都税」、そして、これまでも何度も「税務教室」で記載してきました「相続税」は、私達にとっては増税の一途をたどっていますので対策が必要です。と言っても固都税は対策する事も難しく、今年度の税制改正において、倒壊や失火などの危険性の高い老朽化した空き家対策として、「特定空屋等に係る固定資産税等の見直し」が行われました。この改正により市町村から除却、管理などをするように勧告を受けた特定空き屋の敷地については、固都税の小規模住宅による特例措置から除外されてしまいます。多くの住宅物件はこの特例を受けていますので、通常は課税標準額が固定資産評価額の 1/6 に軽減されています。それが特定空き屋とされると更地並みとなり、一気に 6 倍の固都税となって納税義務が発生するのです。これまで空き屋のままであえて取り壊しをしていなかった物件も、これを機会に解体、売却、または駐車場などにして運用するケースも増えるかもしれません。



次に相続税ですが、こちらにも以前ご説明をしたとおり控除基準が引き下げられ、相続税対象者が多くなりました。これも増税です。相続税対策を強化する人が増えてきています。平成 27 年度の税制改正では贈与税の非課税枠の新設や拡大により、若い世代への資金移行で経済を活性化させたいという政策的配慮から、例えば、子供や孫へ「教育資金の一括贈与に関わる非課税措置」（最大 1500 万円まで）が始まりました。その他、相続時精算課税制度（最大 2500 万円まで）の対象拡大や適用条件の緩和も行われています。また、住宅取得資金の贈与を受けた場合の非課税枠についても拡大され（最大 1500 万円まで）、平成 31 年 6 月 30 日までの延長が予定されています。この他にも贈与税の基礎控除 110 万円を使った暦年贈与や配偶者控除（最大 2110 万円まで）など贈与税については現在、様々な優遇税制が設けられ、流動資産を移行し経済活動を活発に行ってもらいたいと言う国の政策が取られているのです。非課税となるならば相続税として納税するよりも贈与して有効活用をしてもらった方が良く考える方が多くなってきました。収益不動産の購入なども相続対策として不動産市場を活性化させてきています。現在、収益不動産情報サイト「建美家」によると全国的に不動産価格の上昇から利回りは低下、全国最低水準は 8.91% となりました。東京は当然もっと低く 5% 台です。それでも地方は利回りが高くとも、入居率が低く収益が望めないケースも多々あります。東京は入居率、売却時の含み益も高いので短期売却目的の外国人投資家が購入しているケースが多く、その他の購入層が相続対策の資産家の方々となります。野村不動産アーバンネット投資部担当者は、都内は利回り 5% 台がどんどん売れると言っていますが、これは少しセレブ的な分析です。しかし、築浅、人気エリアの物件は利回りよりも別な価値観、あるいは相続対策で購入されますので好調に売れて行くのでしょうか。相続税対策として注意する点もあります。例えば、被相続人には二人の子供がいたとします（長男、長女）。財産の大部分を長男に相続させようと考えており、長女に相続させる財産がない事から、争いを防ごうとの思いで長女を受取人とする生命保険を締結していました。この生命保険金は相続財産とはならず、俗に言う「みなし相続財産」となります。相続には法定相続人が相続財産の中で有する権利「遺留分」というものがあり、みなし相続財産は遺留分を充足する相続財産にはならず、長女は生命保険を受け取っても長男に対して「遺留分の減産請求」をすることが可能です。つまり、せっかく生命保険の受取人にしていても、円満な相続としては失敗するケースもありますので、「みなし相続財産」の設定には注意しましょう。