

のための“賃貸経営のお悩み解決情報誌”

# ふれあい



今月の注目ポイント  
2018年3月15日 「民泊新法」登録開始!  
～ 民泊、マンスリー、旅館業 ～

特集① お世話になります

管理物件入居率地域1番を目指して

特集② 今月のトピックス

賃貸管理コーナー・業界ニュース

有限会社 三枝商事  
横浜市緑区鴨居3-2-11

TEL : 045-931-1729

FAX : 045-932-5529



有限会社 三枝商事

(有) 三枝商事

検索



## お世話になります

お世話になります

### お客様との「ふれあい」を大切に！

余寒なお厳しき折、皆様におかれましては、いかがお過ごしでしょうか。日頃より大変お世話になっております。

さてこの度、地域のオーナー様向け情報誌といたしまして賃貸経営通信「ふれあい」を発行することといたしました。

これからもオーナー様、地域の方々とのふれあいを大切に、少しでも弊社からの情報が地域のオーナー様、賃貸経営のお役に立てましたら幸いです。

### 大きくなってもいい。地域密着を大切にしよう。

会社を大きくする事は大切な事ではありますが、お客様にとって本当に大切な事は規模ではなく、お客様を思う気持ちだと思っています。

私たち会社は小さくても・・・ただ、そのかわり地域の皆さんに必要とされたい「この街で不動産と言えば三枝商事」そんな存在になりたいと考えております。



(有)三枝商事  
代表 三枝 信之

## オーナー様相談会開催のお知らせ



相談会イメージ図

セミナー後も個別相談が可能です。困っていることなど何でもお話し頂いてます。オーナーのみならず皆様にとって楽しく勉強になるような会にしたいと思っております。



三枝商事は、2018年6月度より、日ごろよりお世話になっておりますオーナー様への“恩返し”の意味も込めて、『三枝大家塾』と称して、空室対策やリフォームなど、賃貸経営全般の勉強会、また日頃の悩み相談などオーナー様同士の意見交換の場としてご利用頂けるような相談会を開催することに決めました。

**2018年1回目は6/24（日）**の予定です。

内容は**最新の空室対策・満室経営事例・人気設備・クレーム対応**などなど、盛りだくさんの内容になっております。

13時30分からのスタートで勉強会などを行い、座談会の形式も取らせて頂きながら、ざっくばらんに日ごろのお悩みを聞かせて頂ければと思います。

もしご興味がある方は、**045-931-1729**までご連絡頂くか、後ほどお送りする予定のチラシをご確認ください。**※6名様限定ですので、お早めにお申し込みください**

**今回のご参加が難しい場合は次回開催時に優先的にご案内させていただきます。**

参加の条件は……**どなたでもご参加OKです。（お友達と一緒にでもOK）**

大人数になりますとお話が出来ない方も出てきてしまいますので

**定員数は6人まで**とさせて頂いております。



## 社員紹介



氏名	窪田 真由美
入社日	平成15年4月1日
孫の人数	7人
最近	韓国に友達と旅行に行きました！ サムギョブサル・ケジャン・サムゲタン・ チヂミ・ネンミョン・トッポギ 色々 食べました。とっても美味しかったです^^
永遠の望み	痩せたい！？
最近驚いた事	三枝商事の二宮が結婚する事（仰天！！）
最近ハマっている事	韓流ドラマ（特にイ・ジュンギ）

## 社内トピックス

連休前という事で、社員全員で食事会を開催しました！

横浜でとっても美味しい鉄板焼きを♡♡

日々の仕事の中で、会社やメンバーで協力して取り組むことが多々あります。

そんな時、全員で一丸となって取り組むために、こうやって日々コミュニケーションをとっているんですね^^

さーて今回は社長のおご・・・り！？ ごちそうさまでした～^^

5月以降、さっそく暑い日が始まっていますが、、、

全員で力を合わせて、たまには美味しいものでも食べて、のりきっていきましょう！





賃貸管理部  
二宮秀一

### 2018年3月15日 「民泊新法」登録開始！ ～ 民泊、マンスリー、旅館業 ～

2018年3月15日に、住宅宿泊事業法（民泊新法）の届け出が開始しました。今回は、改めて賃貸経営をされるオーナー様にとって、必要な最新知識として、民泊についてお知らせさせていただきます。

最近になって、「民泊領域は今後どうか？」とか、「オーナーにとって何かできることはあるか？」というご質問が、2018年に入り急増しています。

ご質問には、まず最初に「将来的に貸し方が変化する」そして「先行者メリットを享受できる」ということはお伝えしています。人口減少、空室余りの時代に突入している中で、これまでの「2年」という貸し方の慣習に捉われることなく、1か月、3か月、6か月、1年、または2日、3日、1週間と様々な期間に対応することで、これまで対象としてこなかった短期滞在顧客や研修・出張使いの法人顧客、外国人などの客層を取り込むことができます。

そういった客層を取り込んでいくことで、運用効率を上げて賃料収益を上げることができます。逆に言うと、他の方法で賃料を1.5倍、2倍に上げることは実質的に難しいです。「短期顧客を取り込み、賃料収益を上げることができる」ことが最大にメリットだと言えるでしょう。

そしてどのようにこの領域に参入するべきか？ですが、大きく2つの方法があります。1つが民泊新法（住宅宿泊事業法）に則って運用すること、もう1つの方法が、「旅館業許可」を取得して運用する方法です。

簡易宿所でももちろん良いですが、旅館業改正により、要件が緩和されるため、今回はあえて「旅館業」として記載します。



この2つの大きな違いは、運用できる「上限日数」が挙げられます。民泊新法は「上限180日」が国で定められており、自治体によっては更に短い期間の上限が設けられている場合もあります。つまり、実質的にはマンスリー（短期の賃貸借契約）との併用モデルになることが予測されます。

一方旅館業許可を取得した場合は、当たり前ですが365日運用できます。ただし、運用するためには立地の問題、消防設備・建物構造の問題をクリアする必要があります。それぞれ国が定めた規定（主に建物と管理方法）がありますので、規定をクリアして運用する必要があります。

上記3つの運用方法（民泊、マンスリー、旅館業）どれも運用は可能性がありますが、どれか1つに固執してしまった場合、立地上の問題？ 建物上の問題？ そして短い期間（1週間未満など）での運用問題？など運用の出口を狭めてしまう事も考えられます。

物件の立地や建物構造などによって、運用方法を使い分けられる形を作っておくことが、最も運用効率を上げていける方法です。もちろん通常賃貸、もしくは家具家電付賃貸で貸し出すこともOKです。ただ単にこれまでの賃貸の貸し方に固執するのではなく、「多様な貸し方」を武器として持つという考え方も是非参考にしてみてください。

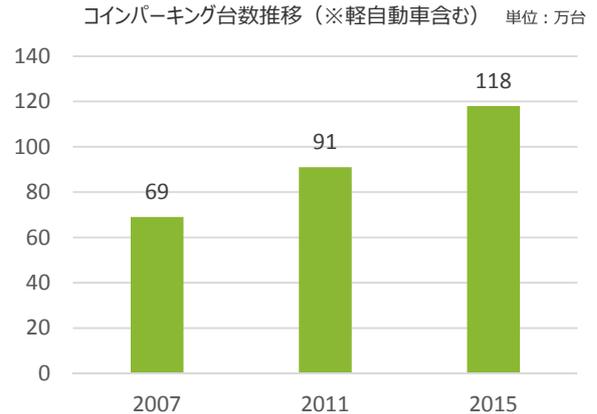
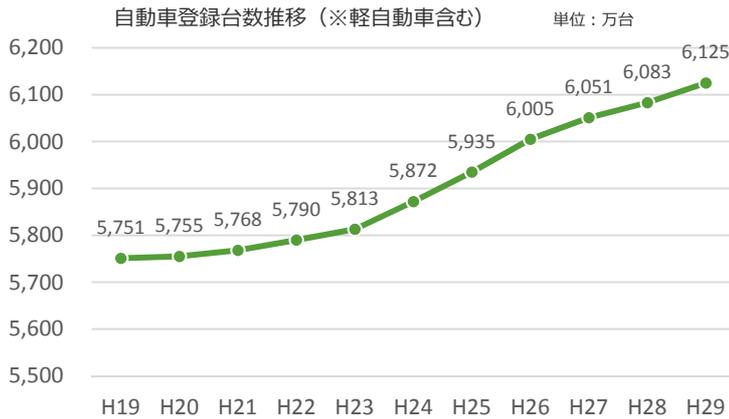
【ご相談・お問い合わせ】 オーナー様：管理ご相談窓口  
TEL 045-931-1729 担当：二宮秀一



(株)船井総合研究所  
賃貸管理ビジネスチーム  
グループマネージャー  
松井哲也

## 駐車場を保有するオーナー様必見！ ～駐車場ビジネスの時流～

賃貸経営をされているオーナー様におかれましては、アパートに設置された駐車場等、賃貸管理に付随して駐車場管理を行っている方も少なくないと思います。今回は駐車場ビジネスについてお話ししたいと思います。下図は自動車の登録台数とコインパーキングの台数の推移です。自動車を保有する方は減少していると思われがちですが実はまだまだ増加傾向にあります。自動車の増加に伴い、コインパーキングの台数も毎年増え続けております。



一方で月極駐車場の契約台数は減少傾向にあるようです。賃貸物件の入居率は95%でも駐車場の稼働率は80%未満という話も聞きます。その背景にはカーシェアリング等、車は乗るが保有はしない等、新たなライフスタイルの導入が進んでいることにあります。それに伴い、C to Cの時間貸し駐車場を展開するakkipaやB-Times等、数台単位での時間貸し駐車場のニーズが増えております。「完全自動運転」も2025年までに導入されると言われ、駐車場の進化も求められております。最近ではコインパーキングのETC決済やバレーパーキングの見直しが進んでおります。今後10年間、ますます駐車場ビジネスは進化していくと考えられますが、すぐに収益に繋がる駐車場ビジネスについてご紹介させていただきます。



コインパーキング



チケットパーク



予約サービス

- ①コインパーキング：月極賃料1万円～のエリアで適しております。機械購入から運営まで全て不動産会社に委託することが可能です。駅前や商業地だけでなく住宅地も狙い目です。5台以上収まる空き駐車場（月極）をお持ちであれば一度ご相談してみても如何でしょうか。リスクも少なく、遊休地、空き駐車場の有効活用が可能です。
- ②チケットパーク：月極賃料5,000円～10,000円のエリアで適しております。コインパーキングと同様に機械購入から運営まで全て委託することが可能です。時間単位ではなく1日500円等、日数単位でのコインパーキングです。
- ③予約サービス：1台単位での貸し出しが可能です。予約サイトを運営している会社に手数料を支払った後、オーナー様の収入となります。

土地の有効活用については、時流を捉え、地域で可能性のある商品について、競合・収支シミュレーションを行った上で、新たな挑戦も考慮頂いたらいかがでしょうか？駐車場は今注目の商品です。

## 相続相談コーナー

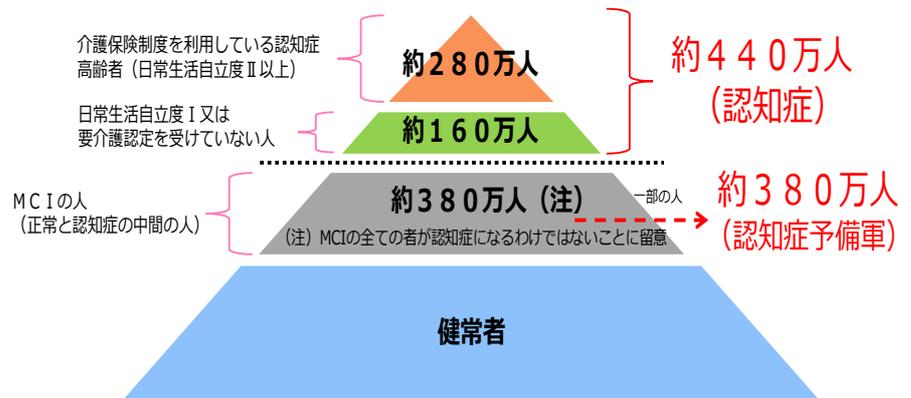
**Q. 父が80歳になりました。高齢で将来の相続が心配です。今は元気であり先の方は考えていないようなのですが、いつ頃から具体的な対策を考えるべきでしょうか？**

**A. 今すぐ検討を始めましょう。統計的に「高齢者の健康ではない時期」の長期化が問題になっています。**



左の表は、内閣府が発表している「高齢者白書」というデータです。こちらによると女性の平均寿命は85.9歳、男性は79.44歳となっています。将来推計では今後も平均年齢は上がり続け、2060年には、女性は90歳強、男性も84歳にまで到達するとされています。

一方でその間に健康でいられるのかというと、実は65歳以上の方の約4人に1人が、認知症有病者、もしくは認知症の予備軍、と言われていています。いつまでも心身ともに健康でいよう、という気持ちはとても大切ですが、正常な判断ができない、となると法的な決断判断が難しく、契約行為などが大きく制限されることとなります。



### 【認知症で出来なくなる法律行為】

- ・不動産の建設・売却・賃貸契約
- ・預金口座の解約、引出し
- ・生命保険加入
- ・子供、孫などへの生前贈与
- ・遺言書の作成
- ・養子縁組
- ・遺産分割協議への参加
- ・株主の場合、議決権の行使

今注目を集めている家族信託でも、健康な状態でないと始めることができません。また、認知症と診断された後も、選択する事ができる後見制度は、物件の大規模なリフォームや、資産の売却などが、大幅に制限されます。よって将来の相続対策への妨げになるケースもあります。将来を見据えた相続対策は、何かが起きる前、健康な時期から、始めて頂く事をお勧めいたします。

不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。

【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 045-931-1729

担当：二宮秀一

## <相続対策の成功事例> ～家族信託を活用した相続対策～

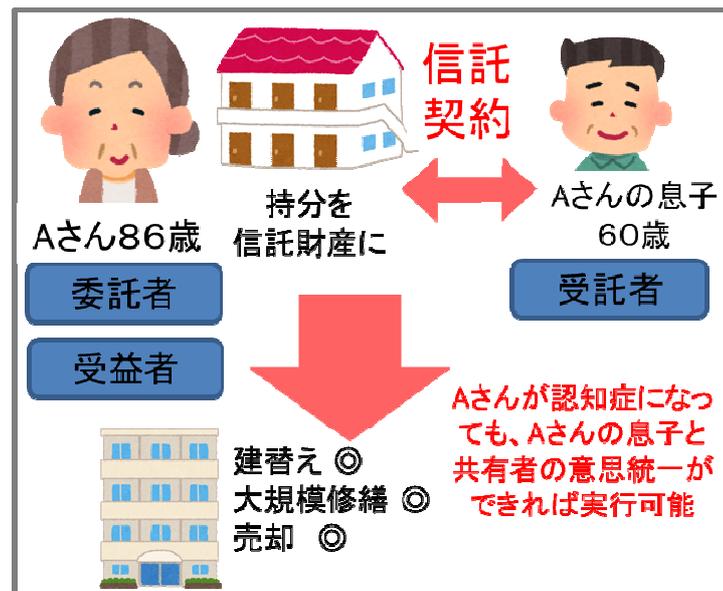
先ほどのご相談にありましたように、相続対策は、被相続人がお元気なうちに、ご自分で判断ができる間に、ということになります。今回はある相続事例を基に、家族信託の活用例を見ていきましょう。

Aさん 86歳  
Aさんの息子 60歳  
Aさんのご兄弟（アパートを共有）

Aさんは、4人兄弟の長女（ご主人は20年前に他界）。父親が亡くなった際の相続で、兄弟4人で共有持分のアパート（築20年）を相続しました。アパートは近隣に住む弟さんが管理してくれていますが、最近物忘れも激しくなり、将来に不安を感じ始めていました。

Aさんのケースの場合、もしAさんが今後何も対策を打たずに認知症と診断されると、建替えや大規模修繕、売却などが難しくなります。特に、築20年の物件では、修繕などが必要になる可能性が高く、「兄弟にも、息子さんにも、迷惑がかかる事態は避けたい」ということでAさんは家族信託をする決断をされました。Aさんの持ち分を信託財産にして、息子さんを受託者、Aさんが委託者・受益者とする信託契約を結ぶことで、ご自身の持ち分のアパートの管理はAさんの息子に移すことにしました。

こうして、Aさんのアパートの収益は、Aさんが亡くなるまで、本人に入ってくる形にすることができました。もし、Aさんが認知症と診断されても、今後、建替えや大規模修繕、売却といった重要な決定、さらには他兄弟3名との共有名義上での対策も、息子さんが代わりに実行することが可能になりました。但し、同様のケースの場合、認知症と診断されてからの家族信託はできませんので注意が必要です。



### 「家族信託制度のメリット」

（認知症対策外も幾つかのメリットがあります）

- ①遺言書ではできないことが可能です。委託者→受託者にて契約で行うため従来の遺言書の方式に従う必要はなくなります。
- ②財産承継の順位づけが可能になります。相続対策には生前贈与や遺言書活用がありますが、生前贈与や遺贈をした財産に対しては、その次の相続人を指定できませんが家族信託を利用すれば、最初に指定した受益者万が一亡くなってしまった場合でも、次の受益者を誰にするなど指定できます。
- ③教育資金の一括贈与が1500万円まで可能になります。
- ④家族信託には倒産隔離機能があります。将来受託者が「別途多額の債務を負ってしまった場合でも信託財産は差押えられない」という機能があります。

⑤相続時の争いが軽減できます。受益者の変更に遺言書や遺産分割協議書も必要ありません。

⑥不動産の共有問題・将来の共有相続への紛争予防に活用できます。共有者としての管理処分権限を共有者の一人に集約させることで、不動産の塩漬を防ぐことができます。

⑦二次相続が指定できます。連続信託と言い、受益者が相続人ではなく別の条件にあった人を受益者とする仕組みを作ることが可能です。家族信託は、遺言書よりもより自由度が高く、被相続人や相続人の意向に応じた、新たな相続の仕組みを作ることができます。 -6-

# 店舗紹介



有限会社 三枝商事

私たちは不動産を通じて  
地域のみなさまの豊かな生活を応援する会社です。



営業時間 朝9時00分～午後6時00分

定休日 水・第2.3火曜日

三枝商事はオーナー様の資産運用のために  
全社員の力を結集してトータルサポートいたします。

## ●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- |                                    |                                   |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 空室について    | <input type="checkbox"/> 売却について   |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について  | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について  | <input type="checkbox"/> 保険について   |
| <input type="checkbox"/> 購入について    | <input type="checkbox"/> その他      |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先：「サエグサ通信」事務局 担当：二宮秀一  
TEL:045-931-1729 FAX:045-932-5529

(有)三枝商事

検索

