

コトブキ通信

■発行日：2024年9月30日 第82号・毎月1回発行 ■発行人：林 功太郎
 ■発行所：株式会社コトブキホームセンター 電話:03-3760-2011 東京都品川区小山 6-1-6 矢野ビル 103号

■リレー日記～大阪～



今年の7月、8月、9月と連続して大阪を訪れております。7月以前に大阪に行ったのは10年ほど前。私が関西に住んでいた時にもこんなペースで大阪に行く機会はありませんでしたので、人生は分からないものだなと思います。

新大阪駅から大阪駅まで電車で1駅4分。電車が淀川に差し掛かると、次第にビル群が近づいてきます。大阪駅南口の梅田エリアはオフィス街で、高層ビルが立ち並びます。東京にたとえるなら新宿のような感じでしょうか。

研修目的での来阪のため観光する時間はないのですが、一つだけ行きたいところがあり立ち寄ってきました。今年9月、JR大阪駅西口徒歩1分の場所に先行まちびらきした「グラングリーン大阪」です。



上の画像は、グラングリーン大阪のHPから拝借した2027年の完成予想図です。ビル群のど真ん中に緑化スペースを贅沢に使用しています。この緑化構想が公表された際には経済効果のなさから批判の声も多くあったようですが、緑が少ない大阪に緑を増やす、と当時の知事・市長がこの構想を採択したそうです。現在ではこのような都市緑化は長期的な都市の価値を高めると言われていますので、個人的には英断だったと思いま

す。

下の写真は私が撮影したものです。まだ完成途上ですが、とても気持ちのよい空間でした。朝早かったにもかかわらず、お子様連れの家族や、読書をしている若者などが思い思いに過ごしていました。大阪に行かれた際には立ち寄ってみてはいかがでしょうか？
 (林)



■「寿(コトブキ)相続」の基礎知識～相続と境界①～

今回は土地の「境界」についてお話しいたします。境界と相続ってあまり関連しないように思われるでしょうか？いえ、大いにあります。今回はこの点について説明いたします。

たとえば、相続財産の中に、境界が未確定の土地があったとします。この場合、どのようなことが起こるのでしょうか？

もし相続人が自宅と土地を早く売却したい！という場合、境界が未確定だと買主から土地の境界を明示するように求められますので、境界の確定測量をすることになります。すんなりと測量ができればよいのですが、隣地所有者が不在、あるいは境界立会に

応じない場合には、境界が確定しません。そうすると、買主は土地を購入しない、という判断をすることもありますし、あるいは境界が確定しないリスクの分だけ、相場よりも低い価格を提示されることもあります。また、境界確定に時間がかかる場合には、買主の希望購入時期に合わなくなり、購入を見送られて早期売却が実現しない可能性もあります。



また、相続後に土地を分割して兄弟で分けようという場合にも、土地の境界が確定していなければ分筆登記はできません。境界を確定しようにも、上記の例のように隣地所有者から境界確認が得られなければ、境界は確定せず、分筆登記もままなりません。分筆登記が出来なければ、その土地を兄弟で共有することになり、将来の「争族」リスクが高まりまってしまう。

このように、土地の境界を確定しないことによって、相続発生時に「早く売れない」「相場よりも安くなる」というリスクが生じてしまいます。境界が決まることで、土地の資産価値は確定します。資産価値が確定しない土地は値付けの妨げになり、「土地の商品化」を阻害します。

確かに、確定測量の結果、実際の土地の面積が登記簿面積よりも大きかった場合には固定資産税が高くなってしまう可能性があります。また、確定測量するにあたって、土地の面積等にもよりますが、数十万円の費用はかかります。しかし、一般的には早期に確定測量を行う方がメリットは大きいように思います。相続後の売却や分筆をお考えの場合には、お早めの確定測量を検討されることをお勧めします。

今回は境界の種類についてお話しいたします(林)

■上原の不動産屋でのドタバタ日記～10年前の思い出～



物件を探す際には、インターネットで調べたり、不動産会社に直接足を運んだりする選択肢があります。そして物件を案内してもらう際には、不動産会社の営業担当者が同行してくれることが多いでしょう。その担当者との相性について気にされたことはありませんか。話し方、外見、雰囲気など、気になるポイントがあるかもしれません。皆さんは、どのような方に物件を紹介してもらいたいと感じるでしょうか。

これは、以前私が勤務していた不動産会社での出来事です。ある日、「店舗を探している」というメールが男性のお客様から届きました。すぐにメールで返信すると、その日のうちに返信があり、いくつかの物件を紹介するため、資料を持って待ち合わせをすることになりました。その男性はフランス料理を学んできた方で、独立してお店を開きたいという希望がありました。私のところに来る前に、すでにいくつかの不動産会社を回っていたようです。

いくつか物件を案内しましたが、その日のうちには決まりませんでした。後日、再びメールがあり、物件案内を続けましたが、なかなか決まらず、何度かやり取りを重ねるうちに1ヶ月ほどが過ぎていました。ある日、物件の案内中に、その男性が「物件が決まるまで上原さんに紹介してもらいたい」と言ってくれました。とても嬉しい言葉でしたが、思わず「私に何かいいところがありましたか？」と尋ねてしまいました。

すると、男性はメールの返信が早いことを挙げてくれましたが、それ以上に「時計」が決め手だったそうです。私が身につけていた時計が、男性にとって特別なポイントだったようで、彼自身が気に入っている時計を着けている人をお願いしたかったとのことでした。もし私が時計を着けていなかったら、この依頼はなかったのかもしれませんが。

ちなみに、私が物件を案内してもらうとしたら、あまり営業色を出さず、気楽に接して

くれる人が理想ですね。

■読書案内～狭小邸宅～



過酷な不動産営業の実態が生々しく描かれている本書ですが、パウハラが当たり前に行われていた一昔前の不動産営業マン達の奮闘が描かれています。武蔵小山や奥沢、自由が丘など、西小山から近い馴染みのある場所も出てきます。

死ぬ気で営業しなければ上司に詰められる。詰められた部下は上司の叱責を貰わないよう営業に向かうが、精神的にもだいぶ参った状態。しかし、営業しても売れなければ営業してないのと一緒に。新築戸建ての販売が中心ですが、案内できるお客様がいなければ新人もベテランも立場は一緒。営業方法はサンドイッチマンや電話営業です。受話器と手をガムテープでグルグル巻きにされる。どのような気持ちで日々自分を保っているのか。主人公も売れる営業マンではないですが一つの成功体験から後半は話し方にも変化が出てくるのがわかります。

営業会社では売上ノルマを課されるのがほとんどです。トップクラスの成績を維持し続けることは努力だけでは難しいのが現実です。

最近話題の「地面師たち」の著者の作品です。ご興味がありましたらぜひ。
(新庄耕・著/集英社発行/2013年)(上原)

■賃貸住宅修繕共済の具体例



修繕費用を経費計上でき、所得税の軽減と同時に大規模修繕資金の確保ができるようになった「賃貸住宅修繕共済」。本共済では、資金確保だけでなく、共済請求権が相続税の課税対象外となるため、相続税対策にも有効です。

大規模修繕は、備えをしておいてもしていな

くても、賃貸経営をしている限り必ず訪れます。そのため、本共済は、その備えをよりお得に実現する画期的な方法です。

その一方で、「一体どれだけ節税になるのか分かりにくい」という点も事実です。そこで、大まかなシミュレーションをしてみます。



【事例】

- 契約者：西小山太郎さん
- 全 10 戸の木造アパートを 1 棟所有
- 家賃と年金で年間収入 1000 万円
- 毎月の掛金は 5 万円
- 共済の契約期間：10 年

結論から申しますと、西小山太郎さんは 10 年間で約 224 万円を節税できることになります。どういことでしょうか？

まず、普通に毎月 5 万円を積み立てた場合には 10 年間で 600 万円が貯まります。しかし、修繕共済を使うと、この共済を利用するシステム利用料が 10 年間で 37.6 万円ほどかかります。そのため、満期時に請求できる共済金は約 562 万円になります。これだと逆にお金が減っているように感じますが、節税効果も考慮するとどうでしょうか？

毎月 5 万円を経費化できるため、その分節税ができます。計算は省略しますが、所得税(復興特別所得税含む)と住民税も含めると、年間約 26 万円、10 年間で約 260 万円納税額が減ります。

つまり、共済受取額は 600 万円ではなく 562 万円に減少しますが、節税効果が約 260 万円ありますので、600 万円から 260 万円の節税分を引いた、実質の現金支出は 340 万円。この 340 万円で共済金 562 万円を手にすることができるといことです。

共済金 562 万円を約 40%オフの 340 万円で手に入れることができると考え、本

共済を使うメリットをご理解いただけるのではないのでしょうか？



今回は具体例を用いて説明させていただきました。「自分のアパートも実際にシミュレーションしてほしい!」といったご要望がありましたら、お気軽にご連絡ください。ヒアリングの上、シミュレーション結果を提供させていただきます。お気軽にどうぞ!

TEL: 0120-76-2011

※契約内容、所得額等によって効果は異なります。

※算出結果は理論値です。

※あいにく、当共済のご提供は、現在のところ当社で管理契約を結んでいるオーナー様限定とさせていただいております。ただし、管理契約を結んでおられないオーナー様でも、共済の無料相談をお受けしておりますので、ご興味がある方はぜひお気軽にお問い合わせください。

■【コトブキ相続セミナー】 遺言書と遺贈寄付

無料
第8回コトブキ相続セミナー
遺言書と遺贈寄付
～ 基本の「き」から知ってみよう ～
11/17 (日) 13:30～15:00
品川区立市民センター第2会議室
品川区荏原5-5
完全予約制・5名限定
お申し込みは電話かQRコードから
コトブキホームセンター ☎ 0120-76-2011

今回も、かむろ坂行政書士事務所の今藤氏をお招きして、遺言書と遺贈寄付のセミナーを開催いたします。

遺言書といえどつつきにくい印象があるかと思いますが、作成のポイントや留意点を、今藤さんが分かりやすく説明していただけます。

また、お亡くなりになった後に、希望する団体等に生前の財産を寄付することができると近年話題の遺贈寄付についてもお話しいたします。参加費無料です。ご参加をお待ちしております。

日時: 11月17日(日)13時半～15時
場所: 荏原区民センター第2会議室
(品川区荏原5丁目6-5)

※参加費無料・5名限定

※完全予約制

※予約期限 11月16日(土)午後1時

※ご連絡先: 0120-76-2011

※お申し込みは以下の QR コードからも受け付けています。

■【勧誘一切なし!】 「コトブキの賃貸管理」無料相談会のお知らせ



当社の賃貸管理について無料相談会を実施しております。

「今は必要ないけれども、ちょっと話をきいてみたい」、

「他社に管理を任せているけれども、コトブキの管理内容も知りたい」など、今すぐ管理を依頼したいという方でなくても結構です。賃貸管理以外のご相談についてもご希望がありましたら応じさせていただきます。勧誘行為は一切いたしませんので、安心してご相談ください。

【お申し込み方法】

開催は土日祝の11時から16時で、ご相談時間は1時間です。恐れ入りますが、完全予約制で、ご予約はお電話にて承っております。お電話の際「無料相談会」とお伝えいただきましたら幸いです。

電話番号: 0120-76-2011

■10月・11月の休業予定日

10・11月の営業カレンダーは以下のとおりです。色部分は定休外休日になります。

休業日は予告なく変更される場合があります。変更の際は当社ホームページにてお知らせいたします。

10月

月	火	水	木	金	土	日
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

11月

月	火	水	木	金	土	日
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

■9月の管理物件稼働率

9月の当社管理物件(マスターリース含む)の稼働率は97.09%でした。