

大切な資産、マンションを「貸す」のか「売る」のか、大まかな流れをロードマップで比較してみましょう。指南役はお馴染み、コムワン君です

今号の研究テーマ

祝成年！ コムワン君が徹底検証、 賃貸・売却ロードマップ

突然の転勤や実家で両親との同居など、人生のなかでは生活拠点を移す必要が発生する場合があります。そんなとき、選択を迫られるのがマンションの「賃貸」か「売却」。賃貸にすれば定期的な家賃収入が見込めますし、売却すれば資金を元手に新たな不動産の購入もできるでしょう。どちらがいいのかは状況によって違いますし、一概には言えません。双方の流れをロードマップで解説しますので、注意すべきポイントを確認しておきましょう。



コムワン君
資産活用の知識を豊富に持つ、頼れるアドバイザー。マンションオーナーの悩み事も的確に聞き取り、対策を検討。最適な解決策を提示します。

賃貸

の場合

部屋をいくらくらいで貸せるか、まずは**賃料相場を確認**しましょう。インターネットで類似の物件を見れば見当が付きませんが、**分譲マンションは共用スペースや居室の内装・設備が充実している**ので、最初から賃賃用につくられたものよりやや高い賃料になるのが一般的。**管理会社に問い合わせれば**、同じ棟内で賃貸されている物件について金額を教えてください。適正な相場の家賃を素早く知ることができます。

物件を貸し出すときに最も注意しなければならぬことは「**戻るときのこと**」。一般的な賃貸契約では、半年前に退去を通告したとしても借り手が立ち退きに応じなかった場合、**それ以上強く求めることができない**からです。もし「5年後には戻りたい」というように予定がはっきりしているなら「**定期借家契約**」にしておくのが肝心。この契約には更新の項目がなく、当初の賃貸期間が終了した時点で物件は自動的に戻ってきます。

売却

の場合

マンションがいくらくらいで売れるのか、まずは**査定を依頼**してみましょう。査定には立地や広さ、築年数など、登記上の物件概要を基に算出する「**簡易査定**」と、実際に担当者がマンションを訪問して算出する「**訪問査定**」の2種類があります。後者の場合、周辺環境や外内観はもちろん、「**眺めがいい**」「**設備が新しい**」といったマンションの魅力や詳しい情報を現場で調査し、**物件毎の状況に照らし合わせた査定**となります。

査定結果に基づき、**売価価格を決定**します。**査定価格と売価価格は同じではありません**。売価価格は査定から自動的に導き出されるのではなく、「**戦略**」に沿って**売り主が主体的に決定する**ものです。売却を急ぐのであれば価格相場よりも低く設定するのが有効です。逆に時間的な余裕があるのであれば、査定よりも少し高めの価格設定にして、物件の魅力に共感してくれる購入者が現れるまで**気長に待つ**作戦も考えられます。



START!

Step 1 査定

Step 2 賃貸期間設定

Step 3 募集・審査

Step 4 管理契約

Step 5 賃貸契約

Step 1 査定

Step 2 売価価格決定

Step 3 媒介契約

Step 4 内覧

Step 5 売買契約



／ コミュニティワン 3つの集金代行プラン ／

無制限滞納保証付き集金代行システム
万が一の滞納の際に、コミュニティワンが「無制限」で家賃を保証
滞納保証付集金代行システム(24カ月立替)
万が一の滞納の際に、コミュニティワンが「24カ月分保証」で家賃を保証
一般集金代行システム(法人契約含む)
法人契約及び一般契約(滞納保証なし)用プラン。入居者募集からクレーム処理、解約清算までトータルにサポート

※弊社提携の第三者機関による「連帯保証人不要システム」のご利用となります。詳しくはコミュニティワンまでお問い合わせください。

入居者には信頼できる人を選びたいものです。**近隣の住戸の方に迷惑を掛けてしまったり、家賃を滞納して姿を消してしまったり**、といったことがあると大変。しかし、その人が信頼できるかどうか、素人が判断するのは極めて困難。入居者募集は**管理業務とともに管理会社に依頼**し、保証人についても**管理会社を通して**立ててもらおうようにすればスムーズ。**家賃の滞納保証がついた管理業務委託契約**を結べば、さらに安心です。

ひと部屋を貸すだけであっても、それは**立派な不動産事業**。集金などの業務はもちろん、設備のメンテナンスやトラブル対処など、さまざまな**管理業務**が発生します。また借り手だけでなく、周辺の住戸やマンション全体に対しても**社会的な責任**が生じます。別の仕事を続けながらでは、**管理が十分行き届かない**ということも考えられますから、**管理業務は物件の情報を持っている管理会社と契約**して任せてしまうと安心です。

賃貸契約を結べば、いよいよ事業の始まりです。契約書や細則を定めた**約款の準備**、**契約手続き**などは**すべて管理会社が代行**してくれます。なお、**家賃収入は不動産所得**にあたり、別に給与を得ていれば**合算**したものが所得税と住民税の対象に。賃貸業務のための支出は必要経費として認められます。入居者の生活が始まればいよいよ**大家さん**ですが、**煩雑な管理業務や入退去時の対応**は**管理会社に任せて**しまうのが無難です。

大家さん業はプロに任せましょう

入居者管理項目

- 家賃集金(滞納督促)
- 設備のメンテナンス
- 鍵の保管
- 周辺住民とのトラブルへの対処
- 退去に伴う点検・清算とリフォーム
- 新規募集 など

／ 不動産売却時の諸費用 ／

売買契約時の印紙代	売却価格によって異なります 例) 売却金額が3,000万円の場合、印紙代は10,000円
仲介手数料	売却価格の3.24%+64,800円(税込) ※売却価格400万円超の場合
登録免許税(住所変更/抵当権抹消)	登録上の住所を変更、抵当権を抹消する際に課税されます
譲渡所得税	不動産の取引価格や保有年数等によって異なります
その他	司法書士報酬等

※上記費用のほかに、既存の住宅ローンなどの返済や引っ越しなどの費用がかかります。詳しくはコミュニティワンまでお問い合わせください。



- ### 内覧のときに気をつけるポイント
- ①**明るさ** カーテンを開けて照明をつけ、室内が明るく心地よい物件だと印象づける
 - ②**水回り** 整理整頓し水気を取って、設備を大事に使っていることをアピール
 - ③**室内清掃** お部屋をスッキリ、広く見せましょう
 - ④**ニオイ** タバコやペット、水回り、ファブリックなど生活臭の元になりやすいものには注意

／ 媒介契約の種類 ／

	複数業者との契約	依頼者が見つけた相手との取引	指定流通機構への登録義務	営業活動の報告義務
専属専任媒介契約	1社のみ	不可	媒介契約後5営業日以内	1週間に1回以上
専任媒介契約	1社のみ	可	媒介契約後7営業日以内	2週間に1回以上
一般媒介契約	複数可	可	無	無



不動産賃貸・売却のお問い合わせ先／コミュニティワン株式会社 不動産受付窓口

0120-977-161

受付時間：24時間 ※水・日・祝日及び営業時間外(18:00～翌9:00)は、コールセンターによる受付となります。公式HP(QRコード)もご利用ください。

