

あせだよ



経営理念

- 1.地域社会の住生活の満足度をより高める。
- 2.資産家の収益の最大化を計り、資産価値をより高める。
- 3.従業員の物心両面の幸せをより高める。

経営方針（中期経営ビジョン）

- 1.顧客に感動を与える、より高付加価値サービスの提供。
- 2.顧客へのさらなる満足の提供の為に、経営者及び従業員一同心を高め常に自らを磨く事に努める。
- 3.常に感謝の気持ちを忘れず利他の心を持ち続け世の為人の為に誠実に王道を貫く。

便利グッズ紹介 その3

こんにちは。管財部佐々木です。

最近私が重宝しているグッズはスリーコインズの洗剤ボトルです。何が便利かと言うと、ボトルの上部にスポンジを当てて押すだけで洗剤をつけることができます。



食器を洗っているときは両手がふさがっていることがありますが、これを使えばわざわざ洗剤を手取る必要がありません。ずぼら代表の私にとってのお助けグッズです。私が選んだのはクリアなボトルなので色付きの洗剤を入れればおしゃれかも♪シックに揃えたい方はブラウンもあります。皆さんも時短グッズなどあればぜひ教えてください!!(´▽`)



佐々木 香織
管財部

家族でカラオケ



大石 由美
売買営業部

こんにちは、売買営業部の大石です。先日、子供たちの希望で、久々に家族でカラオケに行きました。子供たちが楽しめればいいなあと思って行ったのですが、思いのほか大人もマイクはなさずになり、最後まで順番で歌いました(笑)子供たちの中でヒットしている歌を聴くことができたり、子供たちも親が歌っていた曲に興味を持ってきて、思い出話とともに曲名を教えたりしました。歌をうたうことは健康にも良いと言われ、このように世代をこえたコミュニケーションもとれるので、会社の仲間や友人と行くのもいいですが、ファミリーもオススメです。今回は、とても楽しくて良い時間を過ごすことができたので、また時間があればみんなでいきたいです♪(●^o^●)

エアプランツ



高橋 新次郎
システム部

こんにちは、システム部の高信です。最近部屋に緑を取り入れたいと思い、めんどくさがり屋な私でも育てられる植物はないかと探していたところ、「エアプランツ」に出会いました。月一回を目安に全体を水に漬ける必要はありますが、毎日のお手入れは霧吹きで全体にかかる様にひとふきすれば、後は空気中の水分で育ってくれるので、ほとんど枯れることはありません。実は土も必要ないんです。今、私の部屋には数種類のエアプランツが並んでいます。小さいものだと100円ショップでも入手できるので、お手軽に植物を取り入れたいと思ったらエアプランツを試してみてください(*^-^*)

不動産のミニ知識



PM 事業部
関場 淳介

賃貸経営におけるインボイス制度の影響

こんにちは、PM事業部の関場淳介です。消費税10%への引き上げに伴い、2023年（令和5年）10月1日より、インボイス制度が導入されることになりました。今回は、インボイス制度の導入により、不動産賃貸業にどのような影響を与えるのかについてご紹介いたします。

■インボイス制度とは

インボイス制度とは、2023年10月1日から導入される消費税に関する新しい制度で、**ひと言でいえば「消費税の適正な仕入税額控除を行うための制度」**です。そのために必須となるのが「**インボイス（＝適格請求書）**」です。

インボイスは、売り手（受注側）が買い手（発注側）に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えるための手段であり、定められた事項が記載されている請求書や納品書、その他これらに類する書類をいいます。免税事業者のオーナー様は、仕組みを理解してインボイス制度の対策を早めに検討しましょう。



【インボイスの条件】

- ① 適格請求書発行事業者が発行している
- ② 適格請求書保存方式で定められた記載事項が含まれている

- ① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容（軽減税率の対象品目である場合はその旨）
- ④ 税率ごとに合計した対価の額（税抜又は税込）及び適用税率
- ⑤ 消費税額等（端数処理は一請求書あたり、税率ごとに1回ずつ）
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

（注）適格簡易請求書の記載事項は上記①から⑤となり（ただし、「適用税率」「消費税額等」はいずれか一方の記載で足りる。）、上記⑥の「書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称」は記載不要です。



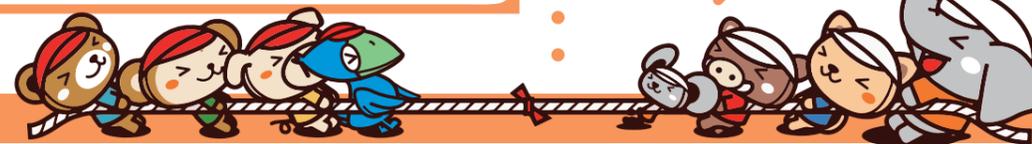
■インボイスの対応区分

物件種類	オーナーの状況	対策
住宅の家賃収入のみ	消費税は非課税	インボイス対策の必要なし
事務所・店舗等の家賃収入あり &テナント（賃借人）が免税事業者	免税事業者	インボイス対策の必要なし
事務所・店舗等の家賃収入あり &テナント（賃借人）が課税事業者	免税事業者	インボイス対策を検討
事務所・店舗等の家賃収入あり	課税事業者	インボイス発行事業者の登録を必要とする

■賃貸経営に影響を及ぼす可能性のあるポイント

- **「競争力が低下する」**
オーナーが免税事業者の場合、「適格請求書（インボイス）」を発行できないので、テナント（借主）は家賃にかかる消費税を仕入税額控除できません。すると、借主は消費税の負担額が増えてしまい、利益が減ります。その結果、借主の動きとして次のような行動が想定されます。“消費税分を家賃から減額してほしいと交渉する”、“適格請求書”を発行してもらえない物件に移転する。”家賃が同じであっても、借主の実質的な負担額に差が出てしまうため、大家さんが免税事業者の場合はライバル物件と比べて競争力が低下してしまうことになります。
- **「法人化による節税効果が薄まる可能性がある」**
賃貸経営の定番の節税策である「法人化」とは、オーナーご自身が代表となる資産管理会社を設立する方法です。法人化では、資産管理会社に不動産の所有権を移す方式もありますが、資産管理会社に物件を売却せずに、オーナーが所有する不動産の管理を資産管理会社に委託して管理料を支払う方式があります。このとき、オーナー（個人）が消費税の課税事業者で資産管理会社が免税事業者の場合には、管理料にかかる消費税についてオーナーは仕入税額控除を行えるが、資産管理会社側は消費税の納税義務がない、という一石二鳥のやり方が可能でした。ところがインボイス制度が導入されると、免税事業者の資産管理会社からの請求書ではオーナーは仕入税額控除が受けられないので、節税効果が薄まってしまいます。

インボイス発行事業者（課税事業者）となることによる有利・不利を想定し、十分な検討が必要です。今般の改正が納税額にどの程度の影響を与えるのか、今のうちから試算を行い適格請求書発行事業者としての登録をするべきかどうか 検討していきましょう。



交通安全

県内売上高3年連続 No.1

※1

5冠達成 おかげさまで

No.1 県内売上高3年連続

No.1 県内税引後利益3年連続

No.1 2019年度自己資本比率県内

No.1 従業員数県内

No.1 評点「企業の格」県内

中古アパート 戸建 即金買取

2018年12月31日時点の即金買取実績 **447件** **82件増加!**

2021年12月31日時点の即金買取実績 **529件** **28件増加!**

2022年9月30日時点の即金買取実績 **557件** ※2

余計な仲介手数料が発生しない当社直接買取とスピード査定・決済で多くの方にお喜びいただいています。借金ゼロの当社ならではの、信頼に足る即金買取制度なので、安心です。所有または相続したアパート及び戸建て等の売却をお考えの方、早急な売却を希望の方、ぜひ一度当社にご相談ください。

当社が買主様から選ばれる 圧倒的 3つのポイント

- 1 県内売上高3年連続No.1**
福島県内において売上高3年連続No.1。創業38年目を迎え、高い実績と信頼を誇る当社から、安心して収益不動産を購入したいというお客様が圧倒的に多い。※実績の詳細はHPをご確認ください。
- 2 地域No.1の客付力**
2021年の当社不動産仲介件数は3,922件と、圧倒的な仲介実績(客付力)を誇ります。さらに、自社買取によって当該不動産に対する確度の高い分析が可能となり、優れた空室対策のノウハウをもって高い入居率(稼働率)を実現します。
- 3 管理戸数 8,582戸**
清掃、共用設備の点検、24時間365日の入居者対応、未収納金(滞納)改善、収益性維持を目的としたリフォーム等空室対策の検討など、個人では困難な管理業務も、経験豊富で地域でも圧倒的に管理体制の整った当社に安心してお任せいただけます。

即金買取の実例

いわき市小名浜アパート

買取価格 **8,500万円**

決済日: 2019年8月1日
築年数: 約20年
構造: 木造瓦葺2階建
戸数: 20戸
土地面積: 2132.22㎡
建物面積: 1030.13㎡



※イメージ

いわき市内アパート

買取価格 **1億3,600万円**

決済日: 2018年9月10日
築年数: 約20年
構造: 鉄筋コンクリート造
戸数: 20戸
土地面積: 1841.00㎡
建物面積: 1104.64㎡

アパート 戸建 買取センター フリーコールで No.1の不動産屋へ みんな行く

0800-123-3719 Free Call

不動産高値売却の為に 究極の客付成功セミナー

講師 売買取業部 係長 大石一美

- 相続セミナー 第4弾!** 個別相談会開催します
- 第1部 14:00~15:00** 相続で税務署が来た時の対処法
 - 第2部 15:10~16:10** 相続で親族間の争いが起きた時の対処法
 - 第3部 16:10~16:30** 失敗しない不動産売却の鉄則!! ~知れば得するプロのテクニック~ 不動産高値売却の為に究極の客付け成功セミナー

日時 2022年10月20日(木) 14:00~16:30 **個別相談会も開催**

会場 いわき市平字田町120番地ラトブ6階 **企画展示ホール**

講師 シーロムパートナーズ税理士 税理士 新堂松村法律事務所 弁護士 練いわき土地建物 **中島正裕氏 / 北村由妃氏 / 大石一美**

定員 35名 **お問合せ** ☎0800-123-3719

駐車 LATOV屋内駐車場をご利用下さい。ご来場いただいた方に限り、2時間まで無料。差額は出庫時にご精算願います。(30分毎100円)

感染予防対策 行っております。 **通常定員100名のところ 35名に制限**

スタッフ・来場者はマスク着用

スタッフ・来場者の体温チェック

消毒用アルコール設置

定期的な換気・消毒

このセミナーで、こんなお悩みが解消されます。

- 過去に住めない状態の一戸建て。
- 諸事情により売却を諦めている一戸建てや土地。
- 至急売却しなければならぬ一戸建て、マンション。
- 他社の不動産会社に任せても売れない一戸建て。
- 周囲に秘密で売りたい一戸建てや土地、マンション。
- 自宅から遠く、管理できない雑草だらけの土地。
- 相続したが、使う予定が無く管理できない一戸建て。
- 財産分与の為に売却を検討中の一戸建て、マンション。

参加無料 内容充実 相談無料

売買取業部マネージャー **伊藤 孝信**

いわき市の不動産市場について
コロナ禍における市内の不動産市場は、どうなっているのか。今後の不動産市場の方向性などを、データを用いてご説明致します。

成功事例のご紹介
不動産のご売却を進めていく上では、「正しい知識を持って決断していくこと」が重要となります。「高く、早く売るにはどうするか」を当社独自の客付け方法による成功事例の紹介を通じて、売却成功のポイント、タイミングなど、より実践的に細かく解説してまいります。

個別相談会
講師としてお招いた、税理士の中島氏と弁護士北村氏に、スペシャルアドバイザーとしてご参加いただけます。同日開催の個別相談会へは、ご要望頂ければ誰でもご参加いただけます。質問し難いことも気軽に相談いただけますし、お客様の事情に合わせたアドバイスが可能です。(秘密厳守)

お申し込み方法 **申込期限: 10月18日(火)**

受講を希望される方は、下記のいずれかの方法でお申し込みください。

- 01 電話 0800-123-3719** で申し込む
- 02 FAX 0246-27-0771** で申し込む
※お名前とご連絡先を記載の上、本書をそのままFAXしてください。
- 03 QRコードからWebで申し込む**
※右のQRコードからWebにアクセスの上、お申し込みください。

お名前 ご連絡先

まだまだ物件が不足しております。不動産のことなら私たちにお任せください。



福島県内売上高3年連続 No.1 ■ 宅建業免許 / 福島県知事(2)第3080号 建設業許可 / 福島県知事(般-30)第26825号

株式会社 いわき土地建物

売買取業窓口のご案内
小島東店 いわき市小島町 2-9-13
フリーコールで No.1の不動産屋へ みんな行く
0800-123-3719 Free Call

※1 2021年10月付け国内最大手企業調査会社による2018年から2020年の福島県内不動産代理・仲介業者282社中。 ※2 練いわき土地建物企業体の一部競売での落札物件もございます。