

アセットコンサルティングのオーナー様向けお役立ち情報誌

賃貸経営

資産管理

通信 3

令和4年
月号

管理物件
入居率

地域 **No.1**

98.0%

賃貸経営・資産のお悩みは岡崎の
(株)アセットコンサルティングへ

今月の主な内容

- P.1 …… お世話になっております
- P.2 …… 賃貸管理コーナー
- P.3 …… 業界ニュース
- P.4 …… 空室対策コーナー
- P.5 …… 相続相談コーナー

【オーナー様の収支改善の専門家】
オーナー様専用HP



【ライン登録から物件内覧無しで
仲介手数料最大無料】
入居募集専用HP



ASSET CONSULTING

株式会社アセットコンサルティング

〒444-0834 愛知県岡崎市柱町折戸12番地

TEL 0564-72-2215

FAX 0564-72-2274



(株)アセットコンサルティング
坂本拓郎

賃貸不動産オーナーの経営力 将来の事業計画を立てる

今回は賃貸不動産経営の事業計画に役立つ情報をお届けいたします。

賃貸不動産オーナーは事業経営者です。会社経営では、中期・長期の経営計画を立てます。それと同じようなことが将来にわたる事業計画です。事業計画を立てるにあたり大切なことは家賃は下がっていくと仮定することです。

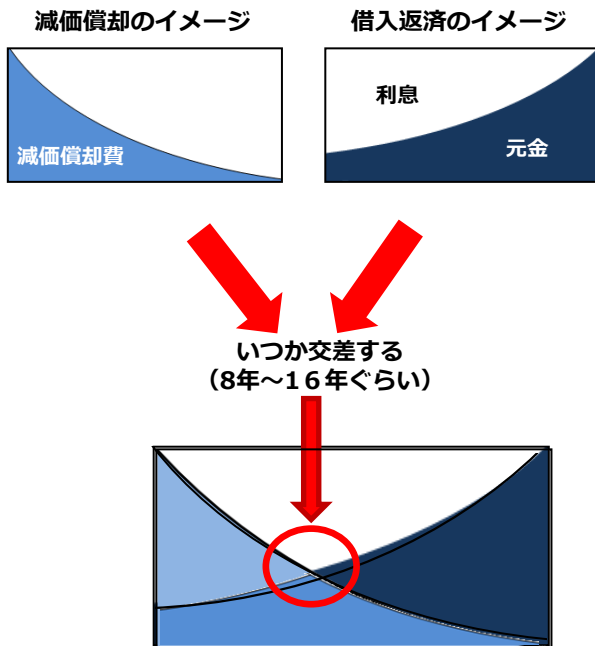
具体的には家賃は1年あたり1%下がっていくと考え、計画を立てます。経営者の多くは常に「最悪」の状況を考えて、事業をしているものです。何かがあってからでは遅い、何かあっても会社は潰れないという細心の注意を払って事業をしています。将来にわたる事業計画では5～10年先の予想として「リスク分析」「出口戦略」がこれから大事な時代になっています。

将来を考えたときに予想しておくべき「リスク分析」は損益分岐点です。必ず出ていくお金（運営費+借入金返済額）を入れてくるお金（実質家賃収入）で割れば算出できます。

$$\text{損益分岐点} = \text{必ず出ていくお金} \div \text{入ってくるお金}$$

例えば損益分岐点が70%なら家賃の下落と空室増加による収入減がまだ30%大丈夫ということですから、余裕があるといえます。要は収入と支出（ランニングコストと借入返済）バランスを保つ安定経営ができるかどうかの見極めが事業計画を立てるということです。これができれば確実な節税対策と安定した事業になります。

【デッドクロスの仕組み】



賃貸物件という減価償却資産を取得する人の大半は、借入金を利用します。そうすると、最初のうちは元金返済額より減価償却費のほうが大きいので所得税の節税になりますが、築後8年から16年前後でこれが逆転し、以後手取り金額より申告所得のほうが大きくなります。この現象を「デッドクロス」といいます。そうすると、手元にあるお金よりも多く税金を支払わなければならないのですから、これが続けば黒字倒産になるということです。

デッドクロスを回避するには、元金返済<減価償却または経費という状態にすることです。下記黒枠の5つの方法で回避できます。ぜひ参考にしてみてくださいと幸いです。

元金返済が減価償却費を超える8年～16年目以降は、手取り金額より、不動産所得金額が大きくなる。その結果、所得税が上がっていく！

- ① 事業的規模にすることで、青色申告特別控除や専従者給与などの経費を新たに発生。
- ② 返済期間を延長することで毎年の元金返済額を減らす。
- ③ 繰り上げ返済によって、元金を減らして毎年の元金返済額を少なくする。
- ④ 追加の物件を購入又は建てることで、新たに減価償却や利息を経費として計上します。
- ⑤ 現在の賃貸物件を売却して現金化、もしくは買い換えます。



(株)船井総合研究所
不動産支援部
上席コンサルタント
松井哲也

新たな入居率アップの促進策！ 注目のDIY賃貸・カスタマイズ賃貸とは？

最近、賃貸物件で注目が集まっているのが「DIY賃貸」や「カスタマイズ賃貸」と呼ばれる、借り主が住まいに手を加えられる物件です。今までとは、住まい選びの選択肢が増えてきている中で、今回は、このDIY賃貸について紹介したいと思います。

DIY賃貸は、一般的な賃貸と借り方はどう違うのでしょうか？実際のところ、「借り主側に負担がかかるのか？」「一般的な賃貸と契約は違うのか？」「原状回復はどうするのか？」など疑問の声が多いようです。そうした疑問に答えるように、国土交通省が契約の流れや、この契約によって具体的にどこまでできるかなどを定義しました。今回、国土交通省が定義した内容についてお届けします。

【DIY型賃貸借の定義】

DIY賃貸やカスタマイズ賃貸の物件は借り主と貸主、どちらが改装費用を負担するのでしょうか？もちろん物件によってケースバイケースですが、賃貸借契約のときにこうした内容をきちんと盛り込んでない場合が多く、後日トラブルに発展することもあったようです。一般的な賃貸物件を借りる場合には賃貸借契約を結び、相場にあった賃料を払うことで関係性が成り立ちます。しかし、DIY賃貸やカスタマイズ賃貸の場合には上記のようなことが起こるため、今回国土交通省では賃貸借契約以外に、「DIY工事の申請書」、「DIY工事の承諾書」、「DIY工事の詳細な取り決めに関する合意書」を交わすことを定義しています。



【DIY賃貸の物件とは】

通常、DIY賃貸やカスタマイズ賃貸は築年数が古い物件が多いです。理由としては、貸主がリフォーム費用を独自に負担することが難しいという状態と、借り主が自分の好みで改修を行いたいというニーズがマッチングして、こうした物件が出てくる市場を生み出しました。貸主と借り主の契約内容にもよりますが、通常の賃貸物件と異なり「相場より安めの賃料」「原状回復義務がない」などが挙げられます。また、DIY賃貸ではDIYの費用・工事負担が借り主で、カスタマイズ賃貸の場合は改装が込みのものも多くカスタマイズ費用・工事の負担が貸主というケースが多いと言えます。とはいえ、貸主と借り主の状況にもよるので、きちんと契約時の取り決めをしたほうがよいでしょう。

契約時の取り決め事項例としては、「(DIY)費用負担者・・・借り主 or 貸主か」「(DIY)工事実施者・・・借り主 or 貸主か」「所有権の帰属・・・工事部分に関する所有権について」「原状回復義務・・・なし or あり」「ありの場合にはどこまで現状回復を求めるのか？」「明け渡し時の精算をどう決めるか？」などの項目をきちんと決めておく必要があります。明け渡し時の精算について、DIY型賃貸借では原状回復を免除したり、契約期間中の家賃を安く設定したりする代わりに、費用請求の権利を放棄する場合もあるためです。トラブル回避の観点から国土交通省では予め決めておくことを推奨しています。より詳細に決めたい方は、上記以外にも「増改築などの内容」「施工方法・使用資材など」「図面などの添付」などがあるといいかもかもしれません。

空室が多くなっている地域の中で、築年数が古くなって、設備・リフォームにも大きな負担が掛かる状態にて、貸し主の多様化するニーズにこたえる為にも、新しい貸し方を考えていかなければいけません。今回のDIY賃貸、カスタマイズ賃貸について、ぜひ考慮してみてくださいはいかがでしょうか？

空室対策の落とし穴！ ～決まる物件にするには？～

空室対策に順番があることはご存じでしょうか？

先日、当社へあるオーナー様からご相談をいただきました。自分で内装や工事の手配などを行ない、お金をかけて空室対策を施した部屋が1年間も空室になっている、という内容でした。部屋の設備の交換や、2020年代の顧客ニーズに合う物件の内容にすることはとても重要です。

しかしながら、空室対策の順番を間違えて行なうと、良かれと思って行なった工事が逆に仇となり、長期で空室になってしまう可能性があります。

《空室対策の順番》

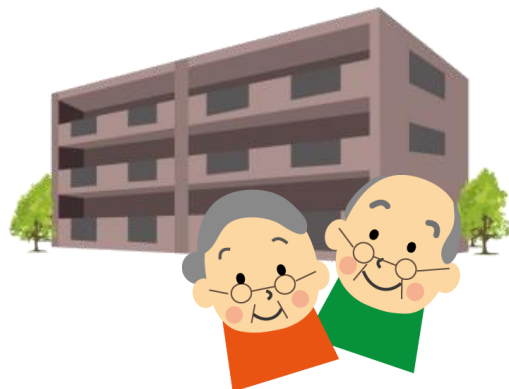
- ① 家賃と条件を「相場」にする
- ② 条件を見直して競合物件に勝つ
- ③ 内装の工事、設備の追加、入れ替え
- ④ 家賃の減額

空室対策でまず最初に行なうべきことは、他の空室物件、直近で成約になった物件の調査です。都心部一等地の新築の物件と比較して、新築同様にする必要はありません。同じエリア、同じ間取りの物件をお客さんが比べたとき、ちょっと他の物件よりも「いいところ」が多ければ、必然的にお客さんはその物件を選択します。

そのため、最初の対策は自身の空室が「相場かどうかを確認し、ズレていた場合は相場にすること」です。長期で入居が入っていた場合などは周りの物件と比べて条件が厳しすぎたり、家賃が高すぎる場合があります。まずはそれらを標準に戻し、そのうえで競合の物件よりも「いいところ」をつくっていきます。

対策できる項目は主に①条件、②設備、③家賃の3つです。まずは条件の緩和、その後設備、家賃と対策を行なっていきます。家賃の減額は最後の手段です。家賃を下げると収入も減り、物件自体の資産価値も減ってしまいます。賃貸不動産会社から「家賃をさげてください」と相談された際には「相場にするための家賃減額」なのか「他の物件に勝ための家賃減額」なのかを必ず確認してください。相場のための家賃減額は必要ですが、勝つための家賃減額はすぐに行なう必要はありません。

ポイントは「自分の考えだけで対策内容を決定しないこと」です。空室対策は競合物件との比較で決まります。緩和する条件に関しても、内装の工事に関しても、そのエリア、間取り特有のニーズや市場の状況があるため、必ず賃貸管理会社などにいる空室対策のプロに相談して決定しましょう。



あなたの遺言書必要度をチェックしてみましょう！

近年、「終活」という言葉を多く耳にするようになりました。不動産などの大きな資産を持っているご家庭は残念ながら遺産相続でもめてしまうケースが少なくありません。すぐに必要はないかもしれませんが、大切なご家族が今後も笑顔で助け合って過ごしていけるよう、下記シートを試して遺言書の必要度合いを診断してみてください。

《家族間に事情があるケース》

- ① 親子間・兄弟間の仲が悪い
- ② 行方不明脱退、長年連絡が取れていない家族がいる
- ③ 認知症や障害があって法的な判断が難しい家族がいる
- ④ 未成年の家族がいる
- ⑤ 再婚しており、前の配偶者との間に子供がいる
- ⑥ 夫婦間に子供がいない



《不動産に事情があるケース》

- ⑦ 自宅が全財産のほとんどを占めている
- ⑧ 自宅が子供の一人と共有になっている
- ⑨ 親名義の土地が、子供名義の建物の敷地になっている

《物理的に遺産分割や相続手続きが難しいと思われるケース》

- ⑩ 相続人に高齢者がいる
- ⑪ 海外に住んでいる家族がいる（日本に住民票がない）
- ⑫ 家族がみんな遠方に住んでいる
- ⑬ 家族が忙しかったり病気がちで手続きをできる人がいない
- ⑭ 相続財産が特定の家族の生活の支えになっている



《節税・納税対策上の必要性があるケース》

- ⑮ 特定の相続人に相続をさせないと多額の相続税がかかる
- ⑯ 事業や農業を営んでいて一人の子供へ資産を集中して相続させたい

《おひとりさまの相続》

- ⑰ 一度も結婚していない
- ⑱ 離婚していて、子供もいない
- ⑲ 内縁の配偶者がいる
- ⑳ 配偶者に先立たれて、子供もいない
- ㉑ 相続人になる人が誰もいない

《相続人以外の人に財産を渡したい場合》

- ㉒ 孫や、子の配偶者に相続の時に財産を渡したい
- ㉓ 内縁の夫に財産を渡したい
- ㉔ 自分に万が一があったら、財産を寄付したい



いくつ当てはまるか、考えてみましょう

0個………あればなお良し。家族で日ごろよく話し合いを！

1～2個……遺言書が無いと揉める可能性大！今から遺言書の内容をじっくり考えましょう。

3個以上……遺言書が無いと相続が発生したら大変！早いうちに遺言書を。

会社紹介

賃貸経営・資産形成における**収支改善の専門家**が
キャッシュを残したいオーナー様へ最適な提案を致します

ACCESS

アクセス

株式会社アセットコンサルティング

〒444-0834 愛知県岡崎市柱町折戸12番地

TEL
0564-72-2215

FAX
0564-72-2274



営業時間

9 : 00 ~ 18 : 00

定休日

土・日・祝

不動産のことならアセットコンサルティングにご相談ください!!

アセットコンサルティングはお客様の資産運用の
ために専門スタッフの力を結集してトータルサポートいたします。

より良い資産活用へのご相談はこちら

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

お気軽にご相談ください!

お問
合せ
先

「ACの資産管理通信」事務局

TEL 0564-72-2215 (担当 坂本)

オーナー様専用ホームページ

<https://asset-consul.biz>

