

”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

～ 令和3年10月号 ～

管理物件
入居率
97.1%



おかげさまで入居率地域No.1

〒444-0834

愛知県岡崎市柱町折戸12番地

 **ASSET CONSULTING**

(株)アセットコンサルティング

<http://asset-consulting.jp/>

TEL : 0564-72-2215

FAX : 0564-72-2274

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 相続相談コーナー
- P.5 不動産ソリューション
コーナー

別紙 【不動産収益物件情報】



(株) アセット
コンサルティング
坂本拓郎

コロナ禍での「在宅時間増加」により 入居者賃貸ニーズが変わった！

昨年より長引くコロナ禍により、在宅ワーク・在宅学習が一般化してきています。賃貸住宅の入居者さんも、感染防止のため、外出を控えて在宅時間が増えています。その事で日々過ごす部屋に対しての不満や不便さも増し、新たなニーズも出てきています。今回は、そのあたりの時流変化について解説します。

【コロナ禍にて賃貸住宅での不満・不憫なこと】

賃貸住宅に住む入居者さんの悩みや不満については各種アンケートなどが出ていますが、いくつかのアンケートから集約すると、不満・不憫な事は、大きく以下3点になります。

- ① 部屋が狭い → 収納スペースが狭い、家具がおけない、ゆったりできない
- ② 古さや汚れが目立っている → 壁・床など部屋自体、設備などが古く汚れている
- ③ 間取り・仕様が使いにくい → ダイニングキッチン、ユニットバスなどが暮らしにくい

上記については、今回のコロナ禍において発生した不満というよりも、もともと感じていた不満や不便さが、在宅時間の増加によって、より一層顕在化され、意識するようになってきたと思われる。

さらに間取りや仕様については、昼間など在宅時間が長くなることで、コロナ前は気にしなかったが、いよいよ不満として顕在化したケースもあります。特に間取りについては、单身以外の入居者さんで、例えば仕事をする部屋がない、おちついて勉強するスペースがない、そのことでリビングやダイニングで仕事や勉強をする、その結果、家族の居場所に困るなどという声もよく上がっています。

また、当然どの世帯も在宅時間の増加により、音に関してもトラブルになってきています。近隣道路の騒音や、周辺地域での活動音など出てきています。また外部からの音だけでなく、テレビ音や家事の作業音など、同じ物件内の音も、気になってきています。

【コロナ禍に合わせた賃貸物件・部屋づくり】

上記のことで、引っ越しを考える入居者さんも増加傾向で、今の入居者さんの長期入居のためにも、また新しい入居者さんを確保するためにも、出来る部屋づくりをしていきたいものです。以下は最近の事例をお届けします。

- ① 有害物質の持ち込み対策 → 部屋外の収納スペース、コロナ専用の抗菌消毒など
- ② 家事のストレス軽減 → 24時間ゴミBOX、食洗器取付など
- ③ ステイホームの楽しみを増やす工夫 → 庭やベランダなどの有効活用ができるスペースづくり
- ④ 在宅勤務、学習ができる工夫 → 収納可能な折り畳み机の設置、机・椅子置ける空間づくり
- ⑤ 物件の清潔さ → 屋根・外壁の高圧洗浄、表層リフォーム（クロス、床など貼替）、設備交換

コロナ禍の状態から、いつ明けるかわからない、また明けても元に戻らず、新たな生活習慣が身についている中で、長期入居対策や、空室対策として、改めて取り組まれていく事をおススメします。上記のことで、ご相談ありましたら、ぜひお声がけください。物件の性質や、地域性などから、より良いアドバイスをさせて頂きたいと思っております。

空室募集、空室対策、設備交換、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ
TEL担当：坂本



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

単身入居者が亡くなった場合の対応

「単身の賃借人が亡くなったので、残された家財などを処分してよいか」というご相談を受けることがあります。

賃借人が亡くなったのだから賃貸借契約も終了するのではないか、終了するのだから残置物を処分してよいのではないかと考えられる方もいらっしゃるかもしれませんが、そう簡単ではありません。**賃借人が亡くなっても賃貸借契約は終了せず、亡くなった方の相続人が、賃貸借契約や残置物の所有権を相続することになるからです。**

このことから、賃借人が亡くなられた後には、相続人に連絡を取り、賃貸借契約を解除する必要がありますし、解除した上で、部屋の中の荷物などの残置物を相続人の承諾を得て処分するなどの対応が必要となります。**原則として、勝手に処分することはできません。**他人のものを勝手に捨ててはいけませんからです。

しかし、ここで問題となるのが、下記の点です。

- 1) 相続人から契約解除や残置物の処分に協力が得られない
- 2) そもそも相続人が誰かがわからない
- 3) 連絡先がわからない

こうなると、次の退去を完了させて次の入居者を募集することができませんので、困ったこととなります。

このような問題に対処するための一つの対策方法として、国土交通省と法務省が提供する**「残置物の処理等に関するモデル契約条項」**を利用することが考えられます。

「残置物の処理等に関するモデル契約条項」というのは、**「賃貸借契約とは別に、賃借人と受任者との間で締結する残置物の処理等に関する契約」**です。あらかじめ賃借人が亡くなったときに備えて、**契約解除や残置物処分を行う受任者を決めておく**、というものです。賃貸借契約とは「別に締結する契約」というところがポイントです。

この契約を結ぶことにより、亡くなった後の契約解除に関する、事務と残置物の処理事務について、あらかじめ特定の受任者に委託しておくことにより、スムーズになくなった後の処理を行うことができます。

この残置物の処分などを行う「受任者」ですが、賃貸人が受任者になることは避けるべきと考えられており、賃借人の親族や、親族がなることが難しい場合には、居住支援法人や管理業者等が受任することも想定されています。

今後は、単身入居者が入居中に亡くなるケースも増えていくと考えられますので、適切な準備をして対応していく必要があります。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

『資産に関わる税務の基本』 もう誰にも聞けない相続税の基本⑥

相続税の基本の6回目です。今回も相続税がかかる場合の具体的な計算についてみていきます。今回は2ステップの計算方法のステップ1をみてきました。今回は最終税額までの計算をみてみましょう。

＜＜相続税の総額を計算したら＞＞

(1) 相続税の総額を次の計算で各相続人に按分します。

相続税の総額 × 各人の課税価格 ÷ 課税価格の合計額 = 各相続人の税額

各相続人が取得した財産金額の割合で割り振っていきます。

前回の計算方式により相続税の全体金額をあらかじめ算出し、再度分配するという2ステップの計算方式をとっています。ややこしいですね。

(2) 各相続人により各種控除などの計算をします。

各相続人の税額に下記のような加算、減算するものを調整します。

- 配偶者の税額軽減 + 孫などへの2割加算

- 未成年者控除 - 障害者控除 など

このほかに相続時精算課税制度で支払った贈与税がある方は上記の計算の残額まで控除ができます。

＜＜相続税計算のまとめ＞＞

(5) 各相続人の税額を合計し、相続税の総額を出します。

(6) 各人の取得した財産の金額で按分します

(各人課税価格 / 課税価格の合計)

(7) 配偶者の税額軽減などの控除などを各人に適用し計算する。

(8) 控除後の各人の税額を納付する相続税とします。

実際の申告作業に携わっていると、この計算方法はおそらく相続人になかなかご理解いただけないことも多いため、いまだに説明には苦慮しています。

まずは、財産の評価、そしてそれらをすべて合計して財産総額を算出する。それを「法定相続分」で一旦分けて税率を乗じて、再度合計する（ステップ1）。そして上記のステップ2へ進みます。財産の漏れがあったりすると最初から計算し直しになります。一度、試算されてみると計算の流れがよくわかりますのでお勧めいたします。

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。

【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：0564-72-2215

担当：吉村・白井

今が、“売り時!?” アパートマンション、高値売却のポイント



2021年7月1日、相続税や贈与税の算定基準となる2021年の路線価が発表になりました。全国的には0.5%下落し、6年ぶりに前期比マイナスとなりました。

【参考：国税庁HP】

<https://www.rosenka.nta.go.jp>

一方で、コロナ禍での全国的な賃貸物件の売買市場は活況を取り戻しつつあります。オーナー様にとっても一つの選択肢として当たり前になってきた、売却市場をひも解きます。

高値で売却するには？ 知っておくべき売値の考え方

多くのオーナー様にとって、自分の所有する物件がいくらで売れるのか、というのはあまり身近な話題ではないと思います。多くの場合、何度も売り買いするようなケースは少なく、よほどのことがなければ物件価格を査定する、ということも少ないでしょう。そもそも、取引の基本ですが、売りたい方と買いたい方、双方の折り合いがついて、初めて価格が決まります。ですので、いくらで売れるかは、結局のところ、最終的に買い手がつくまでわからない、というのが売却の難しいところです。一般的には、地域でのある程度の相場の利回り（購入者にとって、どれくらいの収入があるか？）はありますが、実際は物件の状態などによっても大きく変わります。結局のところ、最終的に、『あなたの物件をその値段で買いたいと思う方に出会えるか』というところがポイントになってきます。

高値売却も可能！ 上手な売り方を考える

売れる価格

① 買いたい価格
相場、お得、
相続税対策

② 買える価格
ローンが通る
現預金残高など

収益物件については、購入者の立場に立つと大事なポイントは大きく2つです。『①買いたい価格かどうか？』、『②買える価格かどうか？』。買いたい価格とは、相場に合っていたり、お得だったり、というところはもちろん多くの購入者に歓迎されるポイントですが、場合によっては相続対策で、ある程度

の価格で買いたい、物件を買い替えるため、買換え前の物件よりも条件が良ければいい、といった、ケースもあります。買える価格、というのは多くの場合、ローンが通りやすい価格かどうか、ということになります。顧客は限られますが、購入時に現金の比率が高かったり、そもそも属性が良い方の場合、ここはあまり関係がない、ということになります。

こういったことから、高く売却しようとする場合、対策は、大きく2つになります。『①相場、お得に見えるよう、日々の経営の中で高い賃料で貸せる対策をしておく』『②売却期間に余裕をもって、自分の物件を高く買ってくれる顧客を探す』ことです。②については、早期で売却したい場合はなかなか難しいですが、余裕をもって取り組める場合、賃料収入を得ながら、希望の利益・価格で売却することができ、リスクもほとんどない、ということになります。なんにしても、高値売却に越したことはありません。普段から、ご自身の物件価値が高くなるよう、対策を打っていききたいものです。

会社紹介

おかげさまで、地域NO.1実績！
私たちは“不動産”を通じて地域社会に貢献いたします！

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●

- 空室について
- 売却について
- リフォームについて
- 土地活用について
- 家賃滞納について
- 相続対策について
- 賃貸管理について
- 保険について
- 購入について
- 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 担当:坂本
TEL:0564-72-2215