

”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4月号 ～

管理物件
入居率
94.5%



おかげさまで入居率地域No.1

〒444-0834

愛知県岡崎市柱町東荒子210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

コロナ禍で不動産投資の エリア選びに大きな変化が...

全国で、都市部から、地方・郊外への住み替え需要が増えています。コロナ禍で不動産市場にも、影響が出ていますが、不動産投資家にとっては投資エリアが変わってきたことを示しています。今回は、これらの時流をご紹介します。

【コロナ禍、人口が増え続けてきた東京都が転出超過に】

2020年9月、総務省統計局が発表したレポートに「**郊外への住み替えの動きが起きている可能性がある**」と記載され、大きな話題を呼んでいます。同省が発表している「住民基本台帳人口移動報告」によると、2020年9月に約7年ぶりに東京都の人口が転出超過となり、この傾向はその後も続いています。在宅勤務によって通勤が不要になり、都心に住む必要がなくなったので、住環境に優れて面積の広い住宅が安価で手に入る郊外に移り住む。そんな動きが起こりつつあるのでしょうか。大手不動産情報サイトでは、賃貸・売買において、2020年末、ページ閲覧数で前年同月比で東京23区外の伸びが顕著になっており、**特に自然が残り、住みやすい環境である、都市部から50～100km圏内**、新幹線や高速道路で繋がる郊外地が増えています。

【坪単価・家賃増！ 郊外で起きているコロナバブル？】

今、郊外で人気を集めている地域では、土地や家賃の価格上昇も見受けられるようになってきています。そういったエリアでは、中古戸建などをセカンドハウスとして買われる方も多く、1,000万円以下の物件が売れてきています。これらは、新型コロナウイルスによって都市部住民が、本人や家族のニーズ等に応じて、多様なライフスタイルを実現するため、都市の住居に加えた生活拠点を持つ「**二地域居住（デュアルライフ）**」が広まりつつあるからでしょう。

暮らしの在り方も、「セカンドハウス」としての暮らし方、週末や休日のみ郊外や地方の拠点に滞在する、一定期間その土地で生活するなど、その人の働き方や家族に合わせた暮らし方が柔軟に選べるようになった世の中の流れが、注目を浴びる要因にもなっています。また、セカンドハウスは買う・売る・借りる・貸す等、不動産活用が多様化した事によって、投資にも有効になってきています。

【価値変容はコロナ収束後に起こる】

こうしたことから郊外では大きな変化が起こっていますが、大きな懸念点もあります。それは在宅勤務が継続するかどうかです。正社員のテレワーク実施率は昨年度末より、緊急事態宣言再発令後では若干減少してきています。在宅勤務は大企業では導入が目立つ一方で、中小企業ではまだ定着していません。つまり、**在宅勤務の継続可否について会社の方針が決まらないうちに決断することはリスクが大きいと思われます**。また、会社が在宅勤務を継続する方針を固めても、子どもがこれまで通り通学する必要があるため、ファミリー世帯にとって新たな物件の購入は簡単ではありません。もう1つの懸念は、都市部に構えるマンションの需要が底堅いことです。近年の再開発によってマンションなどが次々と建てられ、周辺にはスーパーや、病院等のインフラが整備されたことで、自然環境など郊外ならではの要素を求めない限り、あえて郊外へ移住する必要性は薄れているのも事実です。今のところ、**コロナ禍でも大都市圏から郊外に多くの人が移り住むようにはなっていません**。それでも利便性や資産性が強調されていた住まいへのこれまでの価値観は、コロナ禍をきっかけに見直され、それぞれのライフスタイルに応じた多様性が進む余地はあるでしょう。人々が住まいのあり方を再考したことは間違いありません。不動産投資家は、これらの時流も読みながら、今後の投資判断を進めて行く必要があるでしょう。

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・白井



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

原状回復ガイドライン ～経年劣化の考え方について～

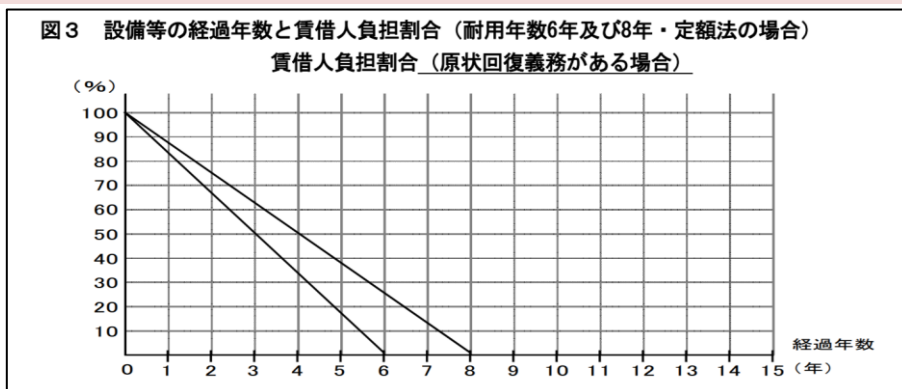
前回の記事で、賃貸物件のオーナーが知っておきたい原状回復義務として、入居者の責めに帰すべきものは入居者負担、自然損耗や経年劣化はオーナー負担という基本などを確認しました。

では、入居者によりクロスに落書きされたり、喫煙によるヤニによる変色があるケースを想定してみましょう。こちらは、ガイドラインでも、落書きはもちろん、喫煙等は、「通常の使用による汚損を超えるものと判断される場合が多い」と説明されています。そのことから、入居者の責めに帰すべきものとして原状回復費用として請求できるのですが、ここで問題となるのは、その具体的な補修金額（原状回復費用の額）です。落書きやたばこのヤニでクロスが汚れたので「クロスの新品への交換費用全額を請求したい」と思うところですが、それは認められません。「経年劣化」という考え方があるからです。原状回復ガイドラインを確認してみましょう。

《原状回復ガイドラインからの抜粋》

（略）修繕等の費用の全額を賃借人が当然に負担することにはならないと考えられる。なぜなら、Bの場合（注：通常の方法でない損傷の場合）であっても、経年劣化・通常損耗は必ず前提になっており、経年劣化・通常 損耗の分は、賃借人は賃料として支払ってきているところで、賃借人が明け渡し時に負担すべき費用にならないはずである。したがって、このような分まで賃借人が明け渡しに際して負担しなければならないとすると、経年劣化・通常損耗の分が賃貸借契約期間中と明け渡し時とで二重に評価されることになるため、賃貸人と賃借人間の費用負担の配分について合理性を欠くことになる。（略）

そこで、賃借人の負担については、建物や設備等の経過年数を考慮し、年数が多いほど負担割合を減少させることとするのが適当である。



要するに、入居者に過失があっても、古いクロスを新品に交換する費用まで認めると、本来、経年劣化・通常損耗でオーナーが負担すべき費用（新しくする費用）が入居者の負担となり、合理性を欠くという内容です。

古いクロスであれば、その残存価値に応じて、入居者の負担額を変え、たとえば、1年程度なのにタバコのヤニ等がひどく全面張り替えとなった場合には、たとえば80%程度、3年程度であればよりクロスは経年劣化しているので、50%程度を入居者の負担と考えます。（クロスであれば6年を耐用年数と考えます。）

このように、原状回復請求において、入居者の責めに帰すべき事情に基づくから、といって新品への交換費用が認められるものではなく、ガイドラインでは「経年劣化」という考え方に基づき、契約年数が経っていればいるほど、入居者の負担額が減ることを確認しましょう。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【資産関連の税務情報～贈与税について⑦】

暖かくなってきましたね。いよいよ春です。お出かけしたいですが、まだまだ慎重にですね。さて、今回も贈与税についてよくある怖い事例の第3弾、「その生命保険は贈与になりますよ！」のケースを解説いたします。

《生命保険の契約と保険料負担者について》

生命保険の契約の登場人物は、契約者（保険料負担者）、被保険者、保険金受取人の3者が出てきますね。自分で加入する場合は、契約者と被保険者は同じになるので、わかりやすいです。保険金受取人と保険料負担者が別の方になると課税関係が複雑になってきて、死亡保険金の場合でも満期保険金の場合でも課税される対象の方や課税される税金の種類が変わってきます。

《生命保険金の課税関係はややこしいです》

生命保険の保険金に課税される税金は、相続税、所得税、贈与税のパターンがあり、次のように分類されます。

- 【相続税課税】 ・契約者と被保険者が同じで、死亡保険金を受け取る場合
- 【所得税課税】 ・契約者と受取人が同じで、被保険者の死亡保険金を受け取る場合
・契約者と受取人が同じで、被保険者の満期保険金を受け取る場合
- 【贈与税課税】 ・契約者と被保険者と受取人がすべて異なり、死亡保険金を受け取る場合
・契約者と受取人が異なる場合に、満期保険金を受け取る場合

《保険料を贈与する形の生命保険契約は危ない！？》

お子さんやお孫さんが契約者で、かつ受取人の保険契約で、両親や祖父母が保険料相当額の資金を贈与するような場合に、お子さんなどの銀行口座へ両親などが資金を振込み保険料に充てるようなやり方もよくあるのですが、その贈与について、聞いてないなどの理由で、お子さんなどにもらう意思がないと判断されたり、贈与契約の実態が見えなかったりしますと、その振り込まれた金額は贈与として認められないことがあります。つまり、それらは相続が発生した際には贈与をおこなったものとはみなされず亡くなった方の資産として相続税が課税される可能性が出てくるのです。このような方法を実行されている場合は、再度検証をしておくといでしょう。くれぐれもご注意ください。

【参考】国税庁 タックスアンサー

No.4417 贈与税の対象となる生命保険金



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：坂本・白井

持続可能な賃貸経営を。SDGsを目指す賃貸経営



コロナ禍での入居繁忙期シーズンが終わりました。一息ついてオーナー様も余裕ができる時期ではないでしょうか？今回はこの時期だからこそ、皆様と一緒に今後の時流について考えていきたいと思えます。

今回は2015年に国連で採択され、日本の政治・各企業でも取り組みが進む国際目標『SDGs』から賃貸経営への影響を考えます。

多くの企業が取り組むSDGsとは

SDGsとは「Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）」の略で17の大きな目標と、それらを達成するための具体的な169のターゲットで構成されている国連加盟193か国が2016年から2030年の15年間で達成するために掲げた目標です。



左記に17の大きな目標をかかげています。経済や自然環境、社会の在り方など、これらの各項目にさらに10程度の詳細目標が設定されています。大事なポイントは、これから2030年に向けて、この目標に合わせ社会が動いている、ということです。

SDGsで変わる賃貸経営の未来

こういった取り組みに、賃貸オーナー様も事業家として、敏感に対応されている方もいらっしゃると思います。17の項目のうち、『1.貧困をなくそう』『3.すべての人に健康と福祉を』『5.ジェンダー平等と福祉を』『11.住み続けられるまちづくりを』『12.つくる責任つかう責任』『17.パートナーシップで目標を達成しよう』、といった項目は、オーナー様の賃貸経営に今後影響する項目になってくることが予想されます。

- ①入居者ターゲット：高齢化、所得の2極化、世帯の多様化（ジェンダー含め）、にどう対応していくのか？入居者との関係性をどう作っていくか？
- ②物件の老朽化：古くなってきた物件でどう住環境を守るのか？今・今後の入居者に合わせた物件づくり。住みやすい環境づくり。今の物件を維持するのか、建て替えるのか？
- ③パートナーシップ：変化の多い時代に一人の力で賃貸経営を成功させるのは難しい。入居者をはじめ、仲介会社・管理会社・リフォーム会社・建築会社・士業・行政・・・、地域の中でどうコミュニケーションを図り、パートナーシップを深めていくか？

ここ20年の変化と同様に、時代に合わせて賃貸経営の在り方も変化しています。ぜひ、今後の経営の未来を考えるきっかけにいただければと思います。

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

愛知県岡崎市柱町東荒子210番地 DEVICE BLD.303

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