

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 5

令和4年
月号

管理物件
入居率

地域 **No.1**

96.2%

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

公示地価2年ぶりの上昇 低金利・住宅支援施策の影響が

2022年3月22日、国土交通省より「公示地価」が公表されました。2022年の公示地価は、住宅地や商業地を合わせた全用途の全国平均で前年比0.6%上昇と、2年ぶりプラスに転じました。

三大都市圏では全用途平均・住宅地はいずれも2年ぶりに上昇に転じ、商業地は東京圏、名古屋圏は上昇、大阪圏は横ばいで推移しました。

一方、地方圏（その他）では、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも下落が継続していますが、下落率の幅は縮小しています。

<直近3か年における公示地価の動向>

出典：国交省令和4年地価公示の概要より

	全用途平均			住宅地			商業地		
	令和2年	令和3年	令和4年	令和2年	令和3年	令和4年	令和2年	令和3年	令和4年
	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率	変動率
東京圏	2.3	△ 0.5	0.8	1.4	△ 0.5	0.6	5.2	△ 1.0	0.7
大阪圏	1.8	△ 0.7	0.2	0.4	△ 0.5	0.1	6.9	△ 1.8	0.0
名古屋圏	1.9	△ 0.5	1.2	1.1	△ 1.0	1.0	4.1	△ 1.7	1.7
三大都市圏平均	2.1	△ 0.7	0.7	1.1	△ 0.6	0.5	5.4	△ 1.3	0.7
地方圏 (地方四市)	7.4	2.9	5.8	5.9	2.7	5.8	11.3	3.1	5.7
地方圏 (その他)	0.1	△ 0.6	△ 0.1	0.0	△ 0.6	△ 0.1	0.3	△ 0.9	△ 0.5
地方圏平均	0.8	△ 0.3	0.5	0.5	△ 0.3	0.5	1.5	△ 0.5	0.2
全国平均	1.4	△ 0.5	0.6	0.8	△ 0.4	0.5	3.1	△ 0.8	0.4

※三大都市圏とは、東京圏、大阪圏、名古屋圏をいう。

変動率 (%)

※地方圏とは、三大都市圏を除く地域をいう。

※地方圏(地方四市)とは、北海道札幌市、宮城県仙台市、広島県広島市、福岡県福岡市をいう。

※地方圏(その他)とは、地方圏の地方四市を除いた市町村の区域をいう。

新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に緩和される中、低金利環境の継続、住宅取得支援施策等の下支えから、住宅需要が拡大し、地価の上昇に繋がったと見られます。

一方、住宅地・商業地どちらも全体としては回復基調ですが、一部の商業地（国内外の来訪客が回復していない地域や飲食店舗等が集積する地域）では、下落が継続している地域が存在します。コロナ禍で飲食店の休業・閉業が相次いだこと、テレワーク普及などによってオフィスの空室率が上がったことなどが要因として考えられます。

住宅需要としては、都心マンションの高騰から周辺郊外都市の需要が高まっており、地方中核都市でも地価の上昇が見られ、コロナ禍における住み替え需要の波及が見られます。

徐々にコロナの影響も薄れ、経済低迷からの回復が期待されます。本記事がオーナーの皆様における今後の戦略を積極的に考えるきっかけとなりますと幸いです。



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

賃貸住宅管理業務法の解釈・運用の 改正ポイントについて

一括借上げなどのサブリース方式におけるマスターリース契約（特定賃貸借契約）については、2020年12月15日より新法（賃貸住宅管理業務法のサブリース部分）が施行されています。今回、その新法に関して、国交省から示されている解釈指針である「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律解釈・運用の考え方」が改正され、今年6月15日よりこの新しい解釈指針が施行されます。今回は、こちらの改正について、サブリースに関係する主なポイントの2つを確認したいと思います。

【サブリース方式】

オーナー



不動産業者



入居者



マスターリース契約

サブリース契約

≪主な変更箇所①～契約内容変更時の事前説明の期間について≫

これまでマスターリース契約締結に先立ち、「説明から契約締結までに1週間程度の期間をおくことが望ましい。」というルールがありました。が、契約**変更時**のルールが明らかではありませんでした。

この点、契約内容の変更時には、「説明を受けようとする者（オーナー等）が承諾をした場合に限り、説明から契約締結まで期間をおかないこととしても問題ない」とのルールが加えられました。

＜契約の種別＞

最初のマスターリース契約締結時
契約締結後の変更契約時

＜重説のタイミングについて＞

契約締結までに少なくとも1週間程度を取る
承諾した場合には、期間をおかなくてもよい

≪主な変更箇所②～契約内容を変更する際の重要事項説明について≫

マスターリース契約の契約内容を「変更」する際の重要事項の説明について、ルールがより具体的になりました。具体的には、法律の定めた重要事項14項目のうち、契約内容の変更があった部分について書面の交付等を行った上で説明すれば良いことが明確となりました。

ただし、法施行前に締結されたマスターリース契約を変更する場合には、14項目のすべての事項について重説を行う必要があります。

＜契約の種別＞

法改正以後のマスターリース契約
法改正前のマスターリース契約

＜変更時の重説の対象について＞

変更があった点について重説すれば足りる
14項目すべての重説が必要

上記は、書面による場合だけでなく、電磁的方法による場合（電子契約等）も同様です。上記の内容については、今年6月15日から施行が予定されています。



税理士法人タックスウエイズ
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⑫

相続税の基本の12回目です。今回は、相続人が外国に居住している場合を解説します。国外居住の相続人がいる場合の相続手続きは、複雑であり時間を要するものが大半です。特にコロナ禍では通常より手続きに困難が生じているようです。

◀海外に住んでいても日本の相続税は課税対象になるか？▶

相続が開始した時に、相続人が外国に居住しており日本国内に住所がない場合は、その人が相続により取得する国内財産についてのみ相続税が課税されます。

また、財産取得の相続人が次のようなケースは、国外財産についても課税されます。

- ・日本国籍が有り、相続開始日前10年以内に日本国内に住所があった場合など
- ・日本国籍が無く、被相続人が外国人被相続人などでない場合

相続税の課税は、国籍や居住の実態、財産の所在地などを総合的に判定して、最終的な課税対象を判定します。そのため、国外居住の相続人がいる場合は、相続が開始したら納税義務の有無と対象財産について慎重に確認が必要です。

◀相続手続きはどのようになるでしょうか？▶

相続税は、申告・納税までの期限が死亡したことを知った日の翌日から10か月以内とされておりますが、それまでに、相続人の戸籍などの必要書類や遺産分割協議を整え、関係する書類も準備することになります。相続人が全員国内であれば、これらの書類などの手続きは滞りなく進めることができますが、国外居住の相続人がいる場合は、滞在国の日本国大使館や領事館において「在留証明書」や「サイン証明書」を発行してもらう必要があります。また、被相続人の銀行などの口座解約に際しての書類も、国外居住の相続人に署名を求めるケースもあり、書類の整備までの時間を十分に考慮しておくことが求められます。これは不動産について相続登記がある場合も同様です。

◀注意すべき点▶

上記の点以外にも、国際相続においては、国内居住の被相続人が国外に別荘を所有していたり、国外居住の被相続人が国内に資産を多数所有しているケースなど、財産の把握、評価金額、必要書類が多岐に渡るため、早め早めの動きが必要となります。



No.4138 相続人が外国に居住しているとき

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/sozoku/4138.htm>

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

賃料アップのポイント：入居者の“絶対価値”を考える



賃貸入居シーズンである、所謂繁忙期が終わりました。オーナー様にとっては、契約書が届いたり、入退居に合わせて工事の手配のやり取りに追われたことかと思います。さらに確定申告の時期も重なり、1年の中で最も忙しい時期と言っても過言ではありません。

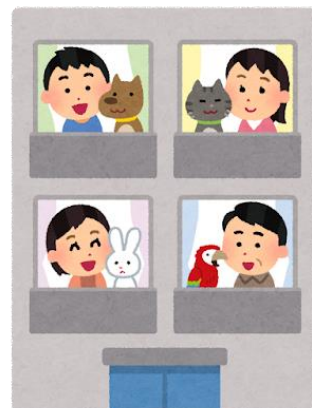
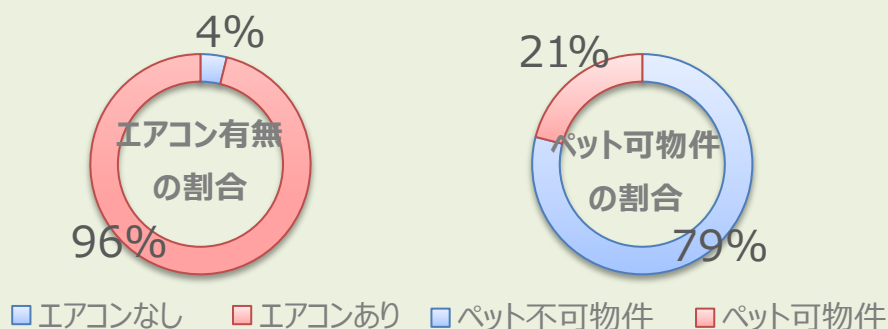
そうはいつても賃貸経営は今後も続きます。繁忙期後のシーズンも良好な経営を続けるため、戦略を練る必要があります。

把握しておきたい、入居者の“絶対価値”！

タイトルで“賃料アップのポイント”、と書かせていただきましたが、まず大事なことは借り手、つまり入居者側の目線を持つことです。入居者が価値を感じれば賃料を上げることも可能ですが、価値を感じなければ借りていただくことも難しい時代です。理解しておきたいのは、例えばエアコンのように、現代の生活にあって当たり前の設備は「ついているかどうか？」ではなく「真っ白かどうか？（新品かどうか）」が価値を高めることとなります。逆に「黄ばんでいる（古い）エアコン」は価値が下がる、悪印象になることもある、ということです。かつてエアコンが当たり前ではなかった時代は「ついている」ことが入居者の絶対価値でしたが、多くの設備はこういった「新しいかどうか」が絶対価値に変化してきています。

当たり前じゃない価値の作り方を考える

東京都内の設備割合比較 ※SUUMO掲載物件調べ



こういった、絶対価値の考え方からもわかる通り、いかに入居者から、他にない価値を感じてもらえる物件をつくれるか、ということが賃料のアップにもつながってきます。上のグラフで見ても明確ですが、エアコンはほとんどの物件でついているのに対し、ペット可物件は実に21%とまだまだ対応しているオーナーが少ない状況です。ペット可物件を探している入居者に対しては、十分に訴求力がありますし、まだまだ市場に少ない分、賃料を上げることも比較的簡単にできる、ということになります。

もちろん、ペット可にするためにかかる費用なども考慮する必要がありますが、こういった希少価値がある物件をつくるということは、絶対価値に直結するわかりやすい賃料アップの方法です。当たり前の価値を高めることももちろん大事ですが、あらためて絶対価値を考えることで、より賃貸経営の幅が広がるのではないのでしょうか。

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>

