

のための“賃貸経営のお悩み解決情報誌”

ふれあい

22

VOL

※かぐらスキー場より

☆今月の注目ポイント☆

高齢者に対する賃貸住宅の入居対策

Presented by



横浜市緑区鴨居3-2-11

TEL : 045-931-1729

FAX : 045-932-5529

(有)三枝商事

検索

★今月の特集★

特集 1 お世話になります

おすすめサービス

特集 2 今月のトピックス

賃貸管理コーナー・業界ニュース

相続相談コーナー

不動産ソリューションコーナー

お世話になります

令和初の新年、明けましておめでとうございます。
皆様におかれましては輝かしい新年をお迎えのこととお喜び申し上げます。
また、旧年中は大変お世話になり、誠にありがとうございました。

皆様のご健康とご多幸をお祈りし、新年のご挨拶とさせていただきます。

さて、今月の賃貸管理コーナーで「高齢者に対する入居対策」を取上げました。

日本の総人口が減少するなか総人口に対する高齢者の割合は年々増加しており、今後の新たな入居対策として提案させていただきます。

今年も春の「繁忙期」到来です！！
進学や就職、転勤など、4月からの新生活に向け、多くの方が住まい探しを行うのが1月～3月の時期。いわゆる繁忙期です。

オーナー様よりお預かりさせて頂いているお部屋を、入居率100%にして4月を迎えられるよう成約に向けて頑張っております。

本年も、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

▼弊社前にて撮影



(有)三枝商事
代表 三枝 信之



※修復中の熊本城

賃貸経営における「成功の3条件」

賃貸経営をされるオーナー様の、“伸びる特徴”をご存知ですか？

わたしたちのセミナーにご参加頂くオーナー様の中で、資産を増やし続けて、よりよい将来をつくり続けているオーナー様と、残念ながらうまく賃貸経営が回っていない、どうにも満足行く経営ができない、と悩んでいるオーナー様がいらっしゃいます。

どんな違いがあるのか、ということですが、これは、その方がどんなスタンスで取り組まれているか、どんなことを考えているか、によって大きな違いがあります。

“伸びている経営者の3つの特徴”伸びている方を分析すると、大きく3つの特徴があります。

- ①素直
- ②プラス発想
- ③勉強好き

 **素直**

 **プラス発想**

 **勉強好き**

とてもシンプルに3つにまとめましたが、とても重要な事だと思います。



賃貸経営における「成功の3条件」

“素直”とは、ありのままを受け入れる、ということです。

賃貸経営だと、とても難しいこともあるのですが、単純に、今の時代背景や時流を上手に捉えて、素直に受け止めて対応しているオーナーはうまく行っています。

たとえば、ひと昔前の利回りや、ひと昔の経営状態、入居者ニーズを今のニーズと勘違いして、“うちはこれでやってきたから”というオーナーは厳しくなっているケースが多いように思います。

とりあえず、“そうなのか！”と気付く思考が大事ですね。

2つ目の“プラス発想”ですが、何事も悲観的であるよりは、“どう現状を良くしようか”と考えて行動することができるか、ということです。

入居者ニーズも変わってきますし、金融情勢などの社会背景も変わっています。

去年できたことができない、去年の空室対策では埋まらない、というようなこともどんどん出てきています。

ですが、なにもしなければ良くなりませんので、“もっとこうしてみよう！”“こうしたら良くなるかもしれない！”という思考がとても大事です。

3つ目の“勉強好き”ですが、これは特に不動産投資をされる方にとっては大事かもしれません。

近年の不動産投資ブームによって、たくさんの不動産投資本が出ていました。

こういったものを勉強するのも勉強好き、の一つですが、ここでお伝えしたいのは、そのなかから、あなたにとって必要な情報を、きちんと理解し本当にいいのかどうかを判断できるまで、“勉強し続ける”勉強好きになる必要がある、ということです。

得てして不動産の投資成功本は、数年前に成功した事例に偏りがちです。

今に合っているのか？あなたに合っているのか？

見極める能力をしっかりと身に着けないと、中途半端に終わってしまいます。

昨今、今までの資産の増やし方があまり良くなく、これ以上融資がつかない、購入できる物件が限られている、というオーナーさんも多くご相談に来られるようになりました。

電話等でご連絡いただければ、借入等のご相談にも無料で親身にお答えします。是非、ご自身の賃貸経営を振り返る機会にしてください。

▶045-931-1729



賃貸管理部
二宮秀一

高齢者に対する賃貸住宅の入居対策

総人口に占める65歳以上の高齢者人口の割合は、27.7%となりました。75歳以上でも13.8%で、年々増える傾向です。特に単身にて、民営借家に住む高齢者は、年々増えています。今後の新たな入居対策として、オーナー様にとって安心して進められる、高齢者のための賃貸住宅について、考えてみたいと思います。

【オーナー様が高齢者の賃貸入居を拒んでしまう理由】

①継続的に、家賃を支払えるだけの収入があるか心配

特に入居者が、終の棲家（ついのすみか）として、賃貸住宅で生涯を終えたいと考えていた場合、高齢者の場合、ほとんどの場合が年金生活になると思われます。その為、今後確実に、毎月家賃をもらえるのが、オーナー様にとって心配になるでしょう。

②何かあった際に、家族など頼れる親類がいるかどうか心配

家族で同居するのであれば良いが、高齢の夫婦や、特にひとりで入居する場合、その方が病気や介護の必要な状態になったら、通常の生活も難しくなります。このような状態になったら、その方を引き取ってくれる身内の方はいるのか、ということが心配になります。

③突然亡くなられた場合の対応

こちらも、特に高齢者の単身での入居を断る理由のひとつになっています。入居者が部屋で何らかの理由で突然に亡くなったとしても、そのことに気づかず、何日もたってから確認することになってしまった場合に、その後の対応に困ってしまう事でしょう。

【オーナー様が安心して、高齢者の方々も快適に住んでもらうための対策】

①外部機関で安否確認サービス

電話、メールなどを活用して、安否確認を行い、連絡がつかない場合には、指定された方に連絡するサービスがあります。

②死亡事故に対する原状回復と家賃保証

万が一、死亡事故があった際の、原状回復費や、空室期間の家賃保証をする会社があります。

③生活支援のコールサービス

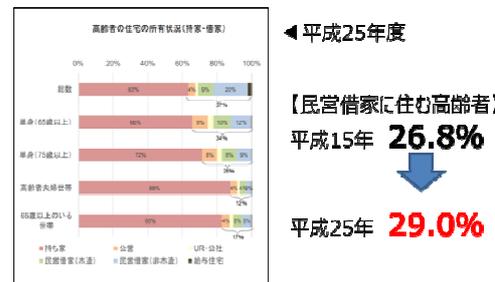
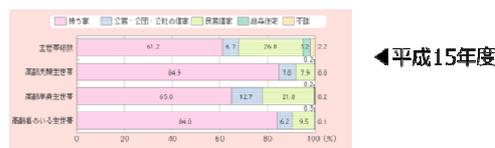
介護タクシー手配、お弁当の手配、その他お困りごとに対応するサービスがあります。

④家賃保証サービス

上記サービスを月々有料で行う会社が出てきましたが、そういったサービスがついている入居者には、家賃保証会社も家賃保証の審査を通すようになりました。

オーナー様にとっては、今まで入居する事に戸惑いがあった高齢者層に対しても、各種新しいサービスを活用する事で、より積極的な空室対策も可能になりました。改めて、人口減の現在でも、入居者数が増えている高齢者層の入居対策について、考慮されてはいかがでしょうか。

高齢者の住宅の所有関係の推移 (厚生労働省)



高齢者需要増加に伴い、高齢者向け住宅の需要過多が予測される

【民営借家に住む高齢者】
平成15年 **26.8%**
↓
平成25年 **29.0%**

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 045-931-1729

担当：二宮秀一



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

賃貸物件のゴミ問題に関するQ & A

賃貸物件のゴミ問題に関するトラブルについて、お伝えいたします。近年社会問題になりつつあるゴミ屋敷問題について、あるオーナーさんから相談をいただきました。



【Q】

入居者のAさんから「窓を開けると異臭がする。」と連絡があったため、実際に現地に行って調べてみると、原因は隣の部屋であることがわかりました。いわゆるゴミ屋敷化していました。その後対象の部屋の住民に対して、再三注意してきましたが、改善は見られず、結局そのAさんは、そのことが原因で退去されてしまいました。

このような場合は、ゴミ屋敷の入居者から損害金を徴収する、または強制退去などの対応は法的に認められますでしょうか？



【A】

いずれも認められる場合があります。

隣人の転居に伴う、賃料収益の補填という意味での損害金の徴収は困難が伴うかと思われませんが、建物明渡請求については一定程度的見込みがあるものと思われま

す。いずれの請求においても、重要なポイントはゴミ屋敷状態（悪臭）に関する立証です。これは問題となっている居室の賃借人が、一般的な受忍限度を超えた用法で物件を利用していることを、裁判官に納得させなければならないというものです。

次に、賃料収益の補填の場面では、前入居者がゴミ屋敷状態（悪臭）を原因に転居した（それ以外の理由ではない）ということと、転居したことによって得られるはずだった賃料収益の金額に関する立証が求められます。転居された方は本件に関わりたくない（巻き込まれたくない）と感じるのが多いため、この辺りの立証に困難が生じることが予測されます。もっとも原状回復費用として別途金銭請求を行える余地があります。

他方で、強制退去（建物明渡請求）については、賃貸借契約上の用法違反を起点に、信頼関係が破壊されたといえるかどうかという問題として処理されます。再三の注意があったとのことなので、賃借人側に改善の見込み無しとして、債務不履行解除が認められる可能性が考えられるところ



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

資産税を0から再点検しよう！ ～土地取得時の軽減制度について～

不動産取得税についてですが、土地を取得したときの軽減制度の適用について確認しましょう！
家屋は新築・中古住宅で軽減制度の適用に差異がありますが、土地についてはいかがでしょうか。
居住するための自宅を購入した時などは、土地については課税されなかったりすることがあります。

どのような計算で軽減がおこなわれているのでしょうか。**土地取得の軽減制度**を確認していきます。

土地取得の軽減制度

(1) 新築住宅用土地の取得の場合

→ 下記の要件を満たす場合は、一定額の税額軽減があります。

- ① 土地を先行取得した場合→原則として取得後3年以内に住宅を新築していることなど
- ② 住宅を先行新築した場合→住宅新築の方が1年以内に土地を取得していることなど

(2) 自己が居住する中古住宅用土地の取得の場合

→ 下記の要件を満たす場合は、一定額の税額軽減があります。

- ① 土地を先行取得した場合→1年以内にその土地の上の住宅を取得していることなど
- ② 住宅を先行取得した場合→住宅取得の方が1年以内に土地を取得していることなど

(3) 軽減される額

→ 次の①又は②のいずれか高い金額

- ① 45,000円 (45,000円未満の場合はその金額)
- ② 課税標準額土地1㎡当たりの価格×1×住宅床面積の2倍×2×住宅の持分割合×3%
※ 1 価格を1/2した後の金額 (2021年3月31日土地取得分まで)
※ 2 1戸当たり200㎡が限度

(4) 計算例

新築の戸建て住宅を下記の条件にて購入した場合の不動産取得税の計算は次の通りとなります。

(条件) 土地 (100㎡) と建物 (延べ床面積100㎡) は、同時取得しており、評価額は、土地8,000万円、建物2,000万円である。

(土地)

価格8,000万円×1/2 → 課税標準 4,000万円 → 1㎡当たり40万円

税額は、4,000万円×3%=120万円 となり軽減額は、40万円×200㎡×3%=240万円 (> 4.5万円) と計算される。土地の納税額は、120万円 - 240万円ですので、0円です。

(建物)

価格2,000万円 新築住宅の軽減が1,200万円であるため税額は、(2,000 - 1,200万円) × 3% = 24万円 となり、土地建物の不動産取得税の納税額は合わせて、24万円です。

【まとめ】

土地についての不動産取得税は、現在の取り扱いでは、課税対象金額を半分にしたところに税率をかける上に、半分にしなかった場合の評価額に税率をかけた分を控除するため (面積制限はありますが)、ほとんど発生しないこととされています。敷地面積が大きいような場合は気を付けておくとよいでしょう。

次回回は、軽減を受けるための手続きについてご紹介いたします。最後までお読みいただきありがとうございました。

【ご注意】上記の説明等は地方税法及び東京都条例に基づいております。各都道府県により取り扱いが異なることもございますのでご注意ください。

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 045-931-1729

担当：二宮秀一

「バランスシート経営で資産活用できているかチェックしよう」



バランスシートがどのように変化していくのか、ご自身の資産が増えていくかどうか、想定する方法についてお伝えします。実際にご自身の資産がどうなるのか、一緒に想定してみましょう。

バランスシートを作ってみよう ～中級編～

簡易バランスシートをもとに、将来資産が増える形になっているのかどうかを簡易的に推測する方法をお伝えします。大きく、見ていただくとよい部分は3つです。

【簡易バランスシート】 ※入力用

資産の部		負債及び資本の部	
①現預金	万円	⑥借入残高	万円
②有価証券	万円	③'負債	万円
③賃貸物件	万円	⑦純資産	万円
④空地等不動産	万円	※(①~⑤の合計) - ⑥	
⑤自宅等不動産	万円		
①'⑤の合計	万円	①~⑤の合計	万円

①'金融資産

現預金、有価証券などの資産です。現預金については毎年の経営のキャッシュフローがどれだけ残るかを想定します。黒字の経営が続けばよいのですが、当然赤字の経営が続けば減っていきます。有価証券も同様です。

②'不動産資産

将来、どれくらいの価値になるかを予測します。ここは判断が難しいポイントですが、賃貸用不動産については少しずつ家賃が減少すると想定し、毎年1%程度賃料が下がる（同様に価値も1%程度下がる）ものとしてみてください。また、築年数・構造によって、地域で売却相場というのでも推測できます。ここから逆算した相場での価値を想定します。

③'負債

将来、借入の残高がどれくらいになるかを想定しましょう。これは金融機関から送付される残高証明や償還表などで確認してみてください。

将来の価値を想定するのはなかなか難しい部分もありますが、①'は過去の経営の傾向と現状のキャッシュフローから、②'については不動産会社に問い合わせればある程度分かる内容です。こうして将来のバランスシートを想定してみたときに、将来の純資産（資本の部⑦）がわかります。簡易バランスシートの数字（現在の数字）から、将来の純資産が増えていけば、ひとまず良い傾向といえそうです。逆に減っている状態だったり、ご自身が思うほど増えていない、という状態だと何か対策を打つ必要があります。将来の事業承継にも影響が出てきます。次回は、上級編、資産の対策についてお伝えしていきます。

店舗紹介



有限会社 三枝商事

私たちは不動産を通じて
地域のみなさまの豊かな生活を応援する会社です。



賃貸管理スタッフのご紹介

いつもお世話になっております！



三枝 治恵
Saegusa Harue



玉手 良一
Tamate Yosikazu



二宮 秀一
Ninomiya Hidekazu



窪田 真由美
Kubota Mayumi



田谷 まみ子
Taya Mamiko



小林 優子
Kobayashi Yuko



酒井 慎介
Sakai Shinsuke

-1-

営業時間 朝9時00分～午後6時00分

定休日 水・第2.3火曜日

三枝商事はオーナー様の資産運用のために
全社員の力を結集してトータルサポートいたします。

●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- 空室について
- リフォームについて
- 家賃滞納について
- 賃貸管理について
- 購入について

- 売却について
- 土地活用について
- 相続対策について
- 保険について
- その他

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先:「ふれあい通信」事務局
TEL:045-931-1729

担当:二宮秀一
FAX:045-932-5529

(有)三枝商事

検索