

のための“賃貸経営のお悩み解決情報誌”

ふれあい



VOL

34

☆今月の注目ポイント☆

2021年コロナ禍における繁忙期にて
学生入居者ニーズの大きな変化

Presented by



有限会社 三枝商事

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

新年、明けましておめでとうございます。

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。

本年も更なるサービスの向上に努めて参りますので
より一層のご支援、お引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

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、新年早々に緊急事態宣言が再発令され対象区域が首都圏からさらに拡大されていくなか、人の動きが制限され社会が委縮するなかで毎年恒例の春の「繁忙期」がどうなるのか心配です。
進学や就職、転勤など、4月からの新生活に向け、多くの人が住まい探しを行うのが1月～3月の時期ですが、

弊社におきましては、繁忙期を迎えるにあたり昨年12月に男子社員1名が新たに加わり、繁忙期を迎える準備を整えて参りました。

当社では管理物件を最重要物件として、優先順位第1位でご紹介しております。
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。

▼「川崎大師にて」
令和3年1月7日



(有)三枝商事
代表 三枝 信之

今いる入居者を逃がさない！テナントリテンションのコツ

近年、空室対策と同じようにテナントリテンション（既存入居者に住んでもらう）という考え方が重要になってきております。

今回はコロナ禍で増えている入居者間トラブルと必要な対策についてお話いたします。

増えているトラブル①

騒音問題新型コロナウイルス感染拡大の影響で、在宅の時間が増え、騒音の問題が増えています。

これまで日中は在宅では無かった層も在宅時間が増え、それが騒音問題に影響しております。

増えているトラブル②

ゴミ問題自宅にいたるが増え、通常よりも2～3倍にゴミの量が増えています。

カラスなどにゴミが荒らされる問題は増えており、ゴミBOXの設置などが重要となっています。

増えているトラブル③

滞納給料の減額、離職などによって家賃を払えないという客層が増えています。

補助金などを活用し、なんとか家賃を払えているという客層も今後家賃を払えなくなる可能性があります。

今いる入居者を逃がさない！テナントリテンションのコツ

対策①設備導入以前もお伝えさせていただきましたが、下記のような設備を導入することも特効薬として有効です。

- 1位：全戸型インターネット無料（リモートワーク、授業増加、TV代替）
- 2位：宅配BOX（宅配業者に接せずに受け取ることが出来る）
- 3位：各部屋エアコン（夏・冬に向けて）
- 4位：ゴミBOX設置（居住率からごみ量が2～3倍、クレーム防止含）
- 5位：LED設置（現地に電球交換代高騰、クレーム防止含）



ゴミストッカー				
タイプ	物置タイプ	BOXタイプ	メッシュタイプ	網タイプ
容量	ゴミ袋約100～120	ゴミ袋約10～26	ゴミ袋約14～20	ゴミ袋約8～40
対応世帯数	50世帯以上	5～14世帯	7～12世帯	4～20世帯
価格帯	40～50万	20～30万	10～20万	5～10万

高価
優良



価格
外観



安価
普通

Before



After



＜電気料金の比較＞

	白熱電球	LED電球
電気灯	16,200円	1,620円

約90%削減！

入居者のクレーム防止にも！

※白熱電球6個とLED電球6個を、それぞれ1日5～6時間を1年間使用した場合です
※数値は目安数値となります

対策②3大トラブルへの対応下記のように3大トラブルごとに対策を抑えて頂けるとより効果的になります。

- ◆ ゴミ問題/入居時・退去時の対応、定期観察
- ◆ 騒音問題/入居者モラル・注意喚起
- ◆ 滞納問題/契約内容の見直し・非経営者



賃貸管理部
二宮秀一

2021年コロナ禍における繁忙期にて 学生入居者ニーズの大きな変化

コロナ禍で、賃貸に入居する学生入居者に大きな変化が出てきています。今回は、2020年の振り返りとして、賃貸入居者のニーズの変化について、ご説明したいと思います。繁忙期に向けての対策を考える上で参考にしてください。

【大学の授業の実施方針に変化】

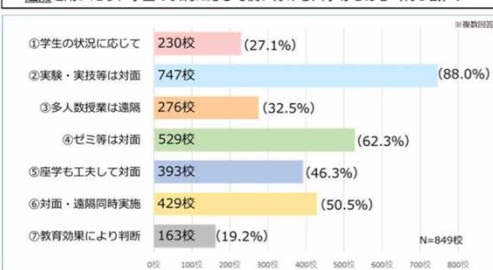
新型コロナウイルスの影響から、全国の大学で授業の仕方が大きく変わってきています。もともと通常の対面授業が基本であったところに、密を避ける意味で、オンラインを使った遠隔授業を取り入れる大学が非常に増えてきました。

文部科学省による全国の大学でのアンケート調査を行ったところ、大学における授業の実施方針は、**完全対面授業が19.3%**に対して、**オンライン・対面の併用が80.1%**と大多数を占めます。併用の考え方を見ますと**実験や少人数クラスのみ対面で実施し、通常授業等はオンライン**の大学がほとんどであることから、**大学近隣に物件を借りる必要性が減少**しています。

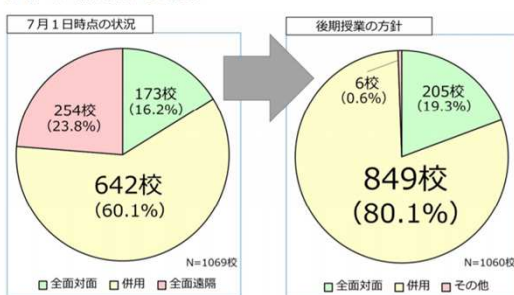
在校生にとっては、授業の実施方針が変わり、アルバイトができる飲食店などが減っている実情の中で、**そのまま住み続けるか、近県であれば実家に戻るか**の選択肢になり、退去するケースも出てきています。新入生にとっては**実験などの対面しなければできない授業の多い学部は下宿率が上がるが、そうでないオンラインで行える学部は下宿率が下がる傾向**になってきています。

【対面・遠隔授業の併用の考え方】

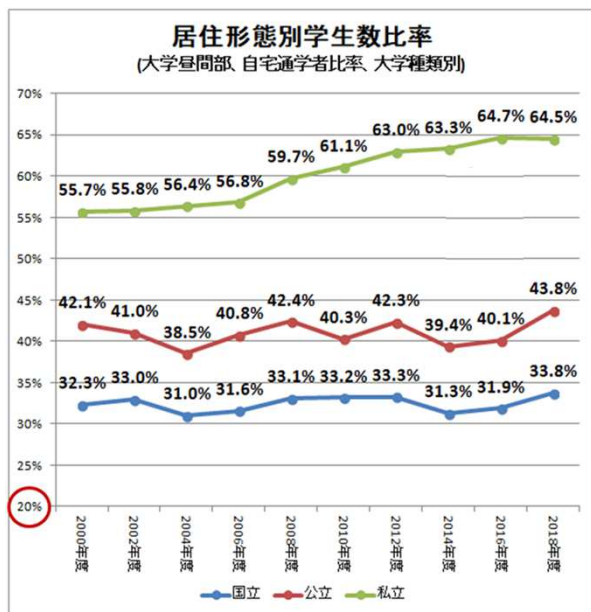
○実験・実技・実習（約9割）や少人数のゼミナール（約6割）などにおいて、感染対策の上で対面授業で行うこととする大学等が多い一方、**多数の授業は遠隔を用いたり、学生の状況に応じて使い分ける大学等もある（約3割）**。



【7月1日時点の状況からの推移】



出典：文部科学省「大学等における後期等の授業の実施方針等に関する調査」



出典：「大学独立行政法人日本学生支援機構 平成30年度学生生活調査」

【新型コロナ前から自宅通学率上昇】

新型コロナウイルスの影響がある前の段階から、大学での自宅からの通学者比率（国立、公立、私立での違いは大きい）は上がってきていました。

国立、公立では、ここ20年、**自宅通学者比率**は大きく変動していませんが、私立はリーマンショック後のタイミングで増加し、そのまま景気が回復しても上がり続ける傾向にあります。

上記と合わせると、大学でも**私立、またオンラインでも授業ができる学部学生**に関しては、来年の繁忙期の、顧客数が伸びない傾向にあると思われます。大学の授業方針で、考え方は大きく変わりますが、厳しいと予測できる物件のオーナー様は、**在学生・新入生ともに、入居を促進するキャンペーンなどを積極的に行うか、別のターゲットなどへの変更**について考慮する必要があると思われます。対象のオーナー様には、ご相談させて頂きたいと考えています。

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 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

認知症になってからではもう遅い！ 早めの対策が必要な不動産オーナーの認知症対策 ③

さて、前々回は、認知症が進行し「意思能力を欠く状態」になると、契約を締結することができなくなり、不動産活用が難しくなると説明しました。そして、前回は、認知症が進行してから契約を行い不動産活用をする場合、法定後見制度では専門職が関与し、その報酬負担や財産管理方法に制約があることなどから、デメリットもあり要注意、という話をしました。

それでは、認知症になる前であればどのような対策があるのでしょうか？いくつか方法が考えられますが、今回は、以下の2つの方法を説明します。

① 任意後見制度の利用

こちらは、あらかじめ公正証書で、自らの後見人となるべき者を契約により定めておくことで、後見人（裁判所が決めるのではなく、任意に）決めることができるというものです。

法定後見：後見人は裁判所が決める

任意後見：後見人は自分が契約で決める

ただ、こちらを利用すると、誰を後見人とするか、その後見人の権限も法定後見に比べると柔軟に決めることができるのですが、結局、後見監督人という後見人を監督する人が裁判所に選任され、この監督人に弁護士等の専門職が選任され、その報酬がかかってしまうことも少なくありません。

② 民事信託

最近では、家族信託と呼ばれることもあり、こちらの呼び方の方が馴染みがあるかもしれません。

信託というと少し馴染みがないかもしれませんが、ごく簡単にいうと、財産をもっている人が財産の管理を委託し、管理によって生じた収益を受け取る制度です。

財産管理を委託した人（不動産の所有者）を「委託者」、委託者から委託を受けた人を「受託者」、委託した財産から生まれた利益を受け取る人を「受益者」といいます。

この信託制度を使う場合には、オーナーご本人の判断能力がなくなっても、受託者が引き続き不動産などの財産管理を行うことができますし、その委託する財産の範囲や管理する人が誰か、その報酬も含めて柔軟に設定できますので、最近では民事信託を利用するケースも増えているようです。

ただ、こちらについても、民事信託に対応する専門職（弁護士・司法書士）が必ずしも多くなかったり、税務上の損益通算の問題や税務申告の手間が増えるなどして、専門家への費用が加算されることなどもあります。そのことから、十分にメリット・デメリットを検討した上で利用する必要があります。

委託者：財産管理を委託する人（オーナー）

受託者：財産管理を委託された人（親族等の信頼できる人）

受益者：財産管理による収益を受領する人（オーナー自身やご親族等）



このように、認知症が進む前であるといういろいろと対策の選択肢はあるのですが、認知症が進んでからでは上記のような方法も採ることができなくなります。実際に、認知症が進んでからご家族がご相談に来られ、対応策は法定後見の申立てしかなかったケースもありますので、早めの認知症対策を進めて行く必要があります。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【資産関連の税務情報～贈与税について③】

今月も引き続き、贈与税について解説いたします。今回は税制優遇制度について、具体的な相談事例も交えてご紹介して参ります。

【贈与税の税制優遇は親族間に限られます】

贈与税では、暦年贈与制度や相続時精算課税制度の他に税務上の優遇を受けられる特例制度を設けておりますが、この優遇は親族間に限られています。主な制度は次の4つです。

- ①夫婦間の居住用不動産の贈与税の配偶者控除
- ②直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税
- ③直系尊属から教育資金の一括贈与を受けた場合の非課税
- ④直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の非課税

とされ、今回は、まだ年内でも間に合う①のいわゆるおしどり贈与をご紹介します。

【夫婦間の居住用不動産の贈与税の配偶者控除について】

この制度は、「おしどり贈与」とも呼ばれており、婚姻期間が20年以上である夫婦間において、居住のための不動産や居住のための不動産を買う資金について贈与があった場合に、基礎控除110万円に上乗せ2,000万円までを課税対象から控除できるというものです。事前の届出は不要ですが、贈与の翌年の3月15日までに贈与税の申告が必要です。

【メリット・デメリットについて】

メリットは、金銭だけでなく不動産の持分として2,110万円まで生前に移すことができます。また、暦年贈与についても継続が可能となります。デメリットは、不動産の持分などを贈与する場合は、移転コストが大きくなる場合があります。必要コストには不動産登記の際の費用や不動産取得税などがあり、これらのコストを試算した上で実行したいところです。そのため新居を購入する際の資金贈与の方が資金効率が良くなります。

国税庁タックスアンサーの相続時精算課税の解説→



【相談事例】

Q.オーナーさんから、「結婚して長くなるので妻に自宅を贈与したいが税金は高いのか？」と相談がありました。

A.若いうちに購入したマイホームもローンの返済が終わり、奥様にも苦勞を掛けてきたからと「おしどり贈与」を使って、ご自宅を2,110万円分贈与される方は少なくありません。奥様への感謝の印として儀礼的に行い、同時にご主人の相続税対策も行えるということから一般的な税務対策としてよく検討されることが多いです。結婚してから20年を過ぎていれば、他に難しい判断はいりませんので使い勝手もよいですよ。

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：三枝 信之・二宮 秀一

不動産ソリューションコーナー

「借入を返済し続けられるか？ 繁忙期前にチェックしましょう」



今から2021年の春にかけて、入居が多くなるシーズンですが、全国的にはコロナ禍の影響で新規入居が厳しくなるエリアも出てくると考えられます。例年になく状況の中で、積極的な入居対策を進めているオーナー様も多いと思いますが、もし入居が思うように進まず収入が追いつかない場合は、赤字にならない対策も必要になります。

今一度確認しておきたい、リスケジュールとは

賃貸事業収支計画

単位：万円

	1年後				10年後				16年後				26年後				36年後			
	計画	計画	90%	80%	計画	90%	80%	計画	90%	80%	計画	90%	80%	70%	計画	80%	60%	計画	80%	60%
収入 賃料・共益費・駐車場代 礼金・更新料等	893	893	804	714	893	① 804	714	893	714	625	893	714	625	893	714	536				
支出 固定資産税・管理費・借入利息 修繕費・広告料等	-478	-415	-415	-415	-369	-369	-369	-268	-268	-268	-210	-210	-210	-210	-210	-210				
営業利益 (A)	415	478	388	299	524	435	345	625	446	357	683	504	326							
減価償却費 (B)	-548	-286	-286	-286	-149	② -149	-149	-149	-149	-149	-149	-149	-149							
課税所得 (A)-(B)	-133	192	103	13	375	286	197	476	297	208	534	356	177							
税金 (C)	0	29	15	2	70	47	30	100	50	32	117	64	27							
営業利益 (A)	415	478	388	299	524	435	345	625	446	357	683	504	326							
元金返済 (D)	-227	-284	-284	-284	-330	③ -330	-330	-423	-423	-423	0	0	0							
税引き前手残り (A)-(D)	188	194	105	15	194	105	16	202	23	-66	683	504	326							
税引き後手残り (A)-(D)-(C)	188	165	89	13	124	④ 55	-14	102	-27	-98	566	441	299							
手残り累計額	188	1,864	—	—	2,893	—	—	4,154	—	—	8,054	—	—							

左の図をご覧ください。

こちらは築15年が過ぎた、あるオーナーの経営状況を見たものです。

実は、税引き後手残りを見ると、最終的に手元に現金が残らない経営になっていることがわかります。

なぜ、このような状況になるのでしょうか？

実は主な要因は、下記の4つです。



- ① 入居状況の悪化、老朽化による賃料減額での収入減少
- ② 設備等の減価償却の減少による、実質的な所得税の上昇
- ③ 借入返済が進む中で金利分の減少・元金分の増加による、実質的な所得税の上昇
- ④ 建築当初、想定した返済計画が上記①の変化により破綻してきている

特に、この入居シーズンは①②での空室対策に目がいきがちですが、③④を改善しておかないと、どんなに入居状況を改善しても手元に現金が残らない、といったことも出てきますので注意が必要です。

経営困難になったら・・・手元に現金が残りづらいと感じたら・・・ リスケジュールを検討しましょう！

リスケジュールは、金融機関などに相談し、ローンの組みなおし（借入期間の延長）や金利の引き下げを行うことです。実際には金融機関によって対応や考え方が違う為、賃貸管理会社と連携し金融機関に相談するのが一般的です。

入居シーズン対策の一つとして、ぜひご検討ください。

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。

組 織 図		担当者
社長	営業	三枝社長
	売買	
管理	賃貸	客付け WEB更新
	営業	立会い・工事 訪問
	事務	入金・送金・経理
		契約・更新・解約
		駐車場
		三枝 治恵・窪田 真由美
		小林 優子・窪田 真由美
		三枝 (治)・窪田・小林

※弊社の担当者一覧になります。

令和2年12月入社しました。

名前: 佐藤 輝志
(サトウ テルシ)

生年月日: 平成7年3月5日生

趣味: 野球観戦
千葉ロッテマリーンズの応援



鴨居生まれで幼稚園まで住んでました。
鴨居や東本郷の町に貢献できるように精進
して参ります。また竹山団地に祖母が住んで
おりますので竹山方面にも同様に勤めていき
たいと思います。何卒、ご指導・ご鞭撻のほど
をよろしくお願いいたします。

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

病氣療養中

営業時間 朝 9 時 3 0 分～午後 6 時 0 0 分

定休日 水・第2.3火曜日

●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 担当: 二宮秀一
TEL: 045-931-1729 FAX: 045-932-5529

(有)三枝商事

検索