

のための“賃貸経営のお悩み解決情報誌”

ふれあい

36
VOL



☆今月の注目ポイント☆
2021年コロナ禍での繁忙期突入！
オーナーが注意すべき5つのポイント

★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

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



お世話になります

いつも大変お世話になっております。

花の便りが聞かれる頃となりましたが、皆様にはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。
いつも身に余るお力添えをいただきまして、誠にありがとうございます。

さて、再発令された緊急事態宣言が今月の21日まで延長が決定されました。想像はしていたものの先月号で記載いたしました「まるで毎年恒例の春の繁忙期に合わせるかのように政府発表」されております。コロナは本当に悩ましいですね。早く終息してもらいたいものです。

今年1月からの実績も前回お知らせさせていただきましたように「物件問合せ件数」、等頭著に推移していましたが、ここに来て「来店数」、「成約数」が減ってきております。

「賃貸管理コーナー」の特集に取り上げてございますが、コロナ禍において、お部屋を慎重に選びながら自分の希望に本当に合った物件が出なければ来店・案内・成約にならないという流れになっています。

また、例年のこの時期は1年を通じて、退去する方が一番多い時期ですが、今年は通年の半分以下になっており、新規に募集するお部屋の数が少ないことも要因になっていると思われまます。とは言え、今は繁忙期です。

入居者獲得に向けてこの時期を逃したくない気持ちは、オーナー様も弊社も同様です。入居に向けてご相談・ご提案させていただく事があると思ひます。今後とも、よろしくお願い申し上げます。

時節柄、くれぐれもご自愛のほどお祈りいたします。
何よりも皆様のご健康をお祈りいたします。

▼「by ストロベリーポット」
令和3年3月14日



(有)三枝商事
代表 三枝 信之



入居者募集に関して対策例

ペット可能物件化

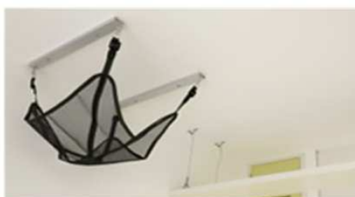
ネコ共生物件の仕様

キャットウォーク



壁に固定するタイプのキャットウォーク。部屋に合わせて2辺に設置可能。

ハンモック



天井からつりさげるタイプのハンモック。ハンモック部分は取り外しが可能。

光消臭壁紙



光触媒と消臭剤の効果が半永久的に持続する壁紙。ひっかき対応クロスを使用しない範囲に仕様。

キャットステップ



棚板を任意の高さに設置できるポールを壁に設置。

ひっかき対応クロス



傷に強く、猫のひっかき行為を防止する壁紙。表面に抗菌性フィルムがラミネートされており、手入れも簡単。

ペット専用床材



一般的なクッションフロアよりも厚い、2.0mm厚の床材。傷や汚れが付きにくく、消臭・抗菌・防ダニ効果がある。

もうワンポイント！飾りつけ部屋のご紹介

案内まではお客様がいくけど、部屋がなかなか決まらない…
 そんな物件には「飾りつけ部屋」をおすすめしております。今回は飾りつけ部屋をご紹介します。

Before

After



ポイント①

31点約3,100円分の飾り付けで入居率アップ
 飾り付けアイテムは全て100円均一で揃える

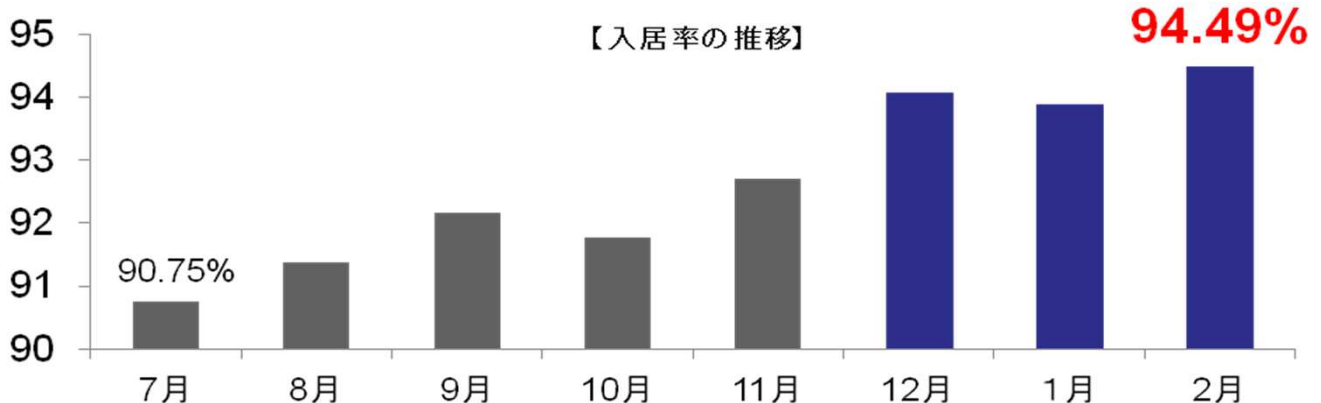
ポイント②

玄関、バス・トイレ、キッチン、リビングの各所に設置多くの飾り付けを部屋中に置くことで、物件の弱みを目立たせないようにする効果がある

ポイント③

ターゲットや物件の種別ごとにアイテムをアレンジ女性・男性・ワンルーム・ファミリーでそれぞれ装飾にアレンジを加える

【飾り付け物件の室内図】





賃貸管理部
二宮秀一

2021年 コロナ禍での繁忙期突入！ オーナーが注意すべき5つのポイント

2021年に入り、コロナ禍（緊急事態宣言下）での繁忙期に入りました。例年とは違う、事態が起こっていると思います。今一度、繁忙期最中ではありますが、オーナーが注意すべきポイントを整理します。特に、年末年始から1月にかけて、ご自身の所有物件への、入居者契約が進んでいないオーナー、また進まない予測ができるオーナーは、改めて取り組みの参考にして頂ければ幸いです。



①入居者需要の波がズレる可能性

新型コロナウイルスによる影響から、法人、外国人、学生、短期賃貸などの一時賃貸ターゲットのニーズが減少し、さらに不況での、賃貸退去から実家に戻る、生活困窮者の急増などがあり、入居者需要が読みにくい市場になっています。退去する時期、入居する時期が例年と同じではないため、3月のピークに合わせず、出来る対策は早め早めにうっていく必要があります。特に1月はインターネット上での検索数は例年以上でしたが、賃貸店舗への来店に繋がっていないところが多くなっています。つまり慎重に選びながら、自分の希望に合った物件が出なければ、来店・案内・契約に至らないという流れです。物件に対して、今まで以上に一つでも多くの差別化対策をお勧めします。

②コロナ禍での家賃戦略

新型コロナウイルスの感染拡大から、都市部を中心に新規入居の数が、例年より減少している関係で、家賃減額を進めるオーナー、不動産管理会社が増えています。もちろん、安易に家賃を下げるのではなく、あくまで地域の他物件との比較が重要です。大きくは価値/価格です。比較した物件よりも価値が高ければ、家賃を高くしても問題ありませんが、大きな価値比較が無い、むしろ価値が低い状態であれば、家賃を下げざるを得ないのが今の現状だと考えられます。合わせて初期費用の見直しも、一緒にお考えください。

③家賃発生日と入居可能日の設定

コロナ禍での繁忙期では、引っ越し予定日を明確にしている場合が増えています。ただし物件探しについては、良い物件を探そうとするため、早めに探されるケースが多くあります。お部屋探しから申込をするタイミングと、入居予定日の日程のずれから、家賃発生の期間がポイントになってきます。当然入居者にとっては、良い部屋を早く見つけ、住んでいない期間は家賃発生しない、いわゆるフリーレントを求めます。もちろん、オーナーにとってはいかに家賃未収受期間を減らすかが、ポイントになりますが、今回の繁忙期では確実に入居者を決める事が最重要です。その点で今一度フリーレントについて、再考され推進されることをお勧めします。

④家賃滞納対応

今後、入居者向けの各種支援制度の期限終了、また新たな申請が通らないケースも出てくると予測されます。賃貸管理会社経由などで、家賃保証会社を活用していれば、まずは必要最低限の対処はできますが、そうでないオーナーの場合は、日々の家賃入金がされているかの随時確認が、とても重要になってきます。家賃滞納が発生したときに、まずはスピーディーに対応する事で、家賃滞納リスクを回避しやすくなります。ただしこのような対策を講じて、家賃滞納リスクをゼロにできるわけではありませんので、リスクヘッジを考えると、やはり家賃保証会社のサービス利用が最も有効と考えられます。

⑤入居者要望に対する即答環境

不動産会社経由でも、今後日々入居希望者からの要望があがってきます。今まで以上に強い要望があがってくる事もありますが、大事な事は早く回答する事です。イエスでもノーでも即答が大事です。入居者もその回答次第で次への行動へ移ります。もちろん、繁忙期であっても、例年の入居者需要が見込めない場合もありますので、日頃からどこまでの条件要望なら受入れられるかを、想定しておくことをお勧めします。

新型コロナウイルスにより、今回の繁忙期は、入居者需要が読みにくくなっています。これは、全国どのオーナーにとっても同じ状況です。ひとつでも多く、入居希望者への要望を応えらえるべく対策が重要なポイントになります。リスク回避を行う環境も整えつつ、さらに家賃収入を維持拡大できる方法論を、今一度考えてみてください。その行動や取り組みで、結果に差が出てくると思います。引き続き皆様のサポートをさせて頂ければと思っています。何か心配事がありましたら、ご相談頂ければ幸いです。

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

入居者が退去せず、新入居者が入居できない場合の法的責任と対応

今回は、オーナー様より度々ご相談がある、入居者が退去せず、新入居者を入居させることができない場合の、法的責任と対応について、ご紹介いたします。

Q.入居者が2月中に退去する予定だったのですが、引っ越しの手配ができなかったのもう少し先に退去したいと言い出し、その後4月に入っても退去していません。

その結果、4月1日から入居予定だった新しい入居者が入居できず、私（オーナー）に損害賠償すると言っています。前の入居者が退去しないのが原因だから、私には関係ないですよね？

A.関係ないとは言えません。

所有者（オーナー）が、新しい入居者に対して損害賠償責任を負う可能性があります。

【解説】

こちら繁忙期などにとどきご相談のあるトラブルです。オーナーからすれば、退去すると言っていたのに退去しない前入居者が悪いのだから、オーナーは関係ないといいたいところかもしれません。

ですが、法律上は、新しい入居者との賃貸借契約により、賃貸人として、新しい入居者に対し、契約上の入居予定日に使用収益できる状態で物件を引き渡す義務を負うのはオーナーです。

ですので、たとえば、オーナーは入居できなかった新入居者に対し、債務不履行責任を負い、入居することができずにホテルに泊まらざるをえなかった宿泊費であったり、引っ越しをキャンセルした際のキャンセル料など、入居できなかったことにより発生した損害を賠償する義務が生じることが考えられます。

もちろん、オーナーは新所有者に損害賠償した後、約束どおり退去しなかった入居者に対し、損害賠償することも考えられますが、損害賠償をめぐるトラブルにオーナーも巻き込まれてしまいます。

では、事前にどのような対策が考えられるでしょうか？

民法上、債務不履行があっても「その債務の不履行が契約その他の債務の発生原因及び取引上の社会通念に照らして債務者の責めに帰することができない事由」つまり、帰責性がなければ賠償責任は負いません。

ですので、しっかり行うべき対応するべきです。たとえば、退去が決まった場合にはしっかりと書面等の記録が残る形で退去意思を記録に残し（記録が残っていないと、本当に退去する約束だったかどうかですら曖昧になってしまいます。）、2月中に退去といった曖昧な退去日ではなく退去（予定）日をしっかり特定します。退去がなされない場合には、新入居者の入居予定日などを伝えて、現入居者に退去しないと新入居者に損害が発生することを伝えて、退去後の原状回復に要する期間などを見据えて、具体的に新入居者の入居予定日までに退去しない可能性を認識した場合には、速やかに状況を新入居者に伝えることが望ましいと考えられます。必要に応じて法的手段を執る方法も考えられます。

このような対応を取ることによって、損害賠償責任を負うリスクを下げ、損害賠償等が発生するとしてもその責任の範囲を限定することができます。トラブルというのは問題が生じる芽が出た時点でいかに対応するかによって事態が変わってきますので、そのことを再認識して頂けたらと思います。

（債務不履行による損害賠償）

民法第四百十五条 債務者がその債務の本旨に従った履行をしないうとき又は債務の履行が不能であるときは、債権者は、これによって生じた損害の賠償を請求することができる。ただし、その債務の不履行が契約その他の債務の発生原因及び取引上の社会通念に照らして債務者の責めに帰ることができない事由によるものであるときは、この限りでない。



【資産関連の税務情報～贈与税について⑤】

先月号から引き続き今回も、贈与税についてのよくある怖い怖い事例を解説いたします。

税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【親と金銭の借入をする場合】

お子さんが自分の家を持ちたいときなどにまとまった資金がないと、ご両親などから借り入れするケースがあります。借入のご相談の際に、よく聞かれることとして、「返さなくても大丈夫ですよ？」、「利息とかけなくてもバレませんよね」といったご意見を頂くことがあります。これは、親子間で現金でやりとりがあったり、小さい金額を通帳でやりとりするならば税務署から指摘は受けないかもしれないということを感じておられるのかもしれませんが、確かに借入当初はそうかもしれませんが、ご相続が発生したり、住宅取得の翌年に送られることの多い税務署からのお尋ね文書が届いたりしますとそうはいきません。その時になって、「一時的に借りていました」「返すつもりでした」というのはなかなか取り合ってくれないので、きちんとした手続きを踏んでおくことが大切です。

【親から借入する場合の手続き】

きちんとした手続きを踏むには次の5つのステップを踏むこととなります。

1. 金銭消費貸借契約書の作成と締結
2. 金利の設定と返済予定表の作成
3. 銀行口座振込などでの返済履歴
4. 貸主の親御さんの雑所得の申告

【手続きについての解説】

金銭消費貸借契約書は、借用書などという名目でも結構ですが、内容の形式を網羅しており、印紙も貼った状態にしなくてはなりません。

また、金利の設定では、何%がいいのかと聞かれますが、国税庁発表の推奨利率は1.6%（令和2年現在）とされていますため、これ以上であれば問題はないでしょう。仮に利息を免除して実質0%とする場合は、1.6%の金利額を贈与されたとして扱われます。

返済は、なるべく毎月口座へ振り込みましょう。手持ちキャッシュがあるときに変則的な返済額ですと契約はなかったとされてしまいます。

最後に注意すべきは、貸主の金利収入（雑所得）の申告の漏れです。ここまで対応して、借入の手続きを踏んだこととなります。親からお金を借りるのは、お願いするのも一苦労ですが、その後も一筋縄にはいかないのですね。ご参考になれば幸いです。

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 045-931-1729

担当：三枝 信之

「建て替えと買い換え、どっちを選ぶ？資産の将来戦略」



コロナ禍で多くのオーナー様から上がってくるようになった、『建て替え』問題。古くなってきた物件に、まとまったお金をかけるなら、いっそのこと建て替えよう、というのも一つの選択肢です。今の土地を残したいから、もっと収益を増やしたいから、子供に残したいから……。将来のビジョンは様々ですが、どんな基準で選べばいいのでしょうか？

3つの基準で考えよう！築30年からの将来戦略

日本の賃貸経営は1970年代から広がってきた、といわれています。2021年となった今、あちらこちらで、築40年、50年の賃貸物件を見かけるようになってきました。借入も終わっている今、将来をどう考えていくのかはオーナー様にとって大きな課題でもあります。

《選択の基準は大きく3つ》

① 家族の思い思い

まず、ご自身、ご家族がどうされたいか。これは、ご自身やご家族の思いです。ここを全く無視して進めることはなかなかできません。『立地が良く子供に残したい』『引き継ぎたくない』『違う形で活用したい』関わるご家族の意見を整理しましょう。現状で管理上のトラブルが多い物件に関しては精神的なストレスでこのまま続けていく自信がない、といったケースもあるでしょう。

② 今の物件の収益性・将来性

次に、今のままではダメなのか、ということです。借入も終わっていれば、物件さえ維持できるのであればできるだけ長く使い続けたほうが得であるのは間違いありません。ただし、大型の修繕費用がかかる、という場合にはその費用を差し引いて手元に現金が幾ら残るのか、修繕費用をかけた後、どれくらい持ち続けられるのか、といった話になります。

③ 将来の収益性比較

最後に、将来の収益性です。取り壊して建て替えるのか、中古のアパートに買い替えるのか？前提として立地が悪く活用可能性が低い（なかなか埋まらない）などのケースはそもそも物件の買い替えを検討された方が良いかもしれません。以前、本紙でもお伝えしましたが建て替えた場合、かかる費用と将来の借入返済などから、賃貸事業で手元に残る現金を想定することができます。また、買い替えた場合も同様に試算し、『どちらが経営上得なのか？』ということがわかります。

将来を考える際の選択の基準は大きく3つです。この3つを整理し、どうしたいかを総合的に決める必要があります。今回はあくまでも将来に渡り不動産を活用して、収入を得ていこう、という計画での考え方でお話ししました。

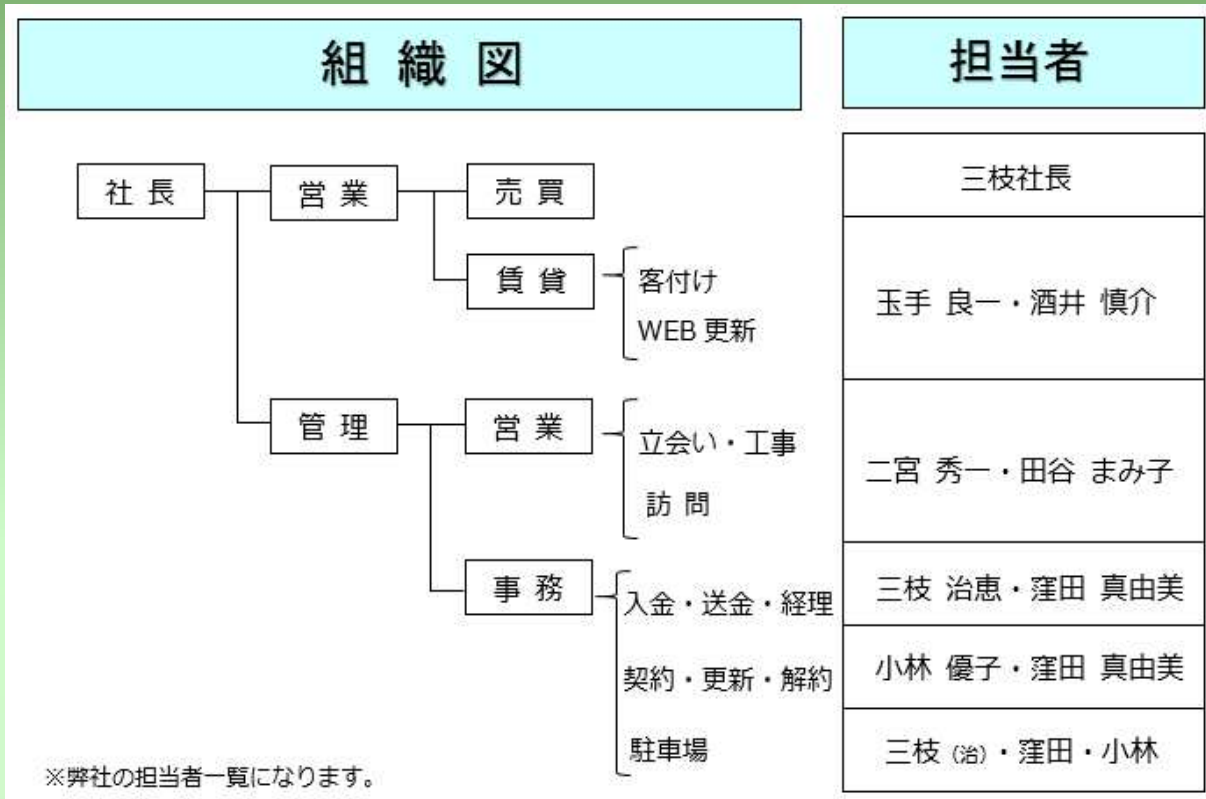
建て替えか、買い換えか、難しいテーマですが、大きく3つの基準で整理して考えることが重要です。ぜひ築年数が古くなってきた物件については3つの基準を整理してみたいかがでしょうか？

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。



-1-

営業時間 朝9時30分～午後6時00分

定休日 毎週水曜日・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。

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 Yoshikazu



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



佐藤 輝志
Sato Terushi
研修中

●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

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

お気軽にご相談ください！