

ふれあい

44

VOL



☆今月の注目ポイント☆

コロナ禍での「在宅時間増加」により
入居者賃貸ニーズが変わった

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

お世話になります

秋も深まり、すっかり日足が短くなりましたが、皆様には変わらずご活躍のことと存じます。
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、コロナも全国的に落ち着きつつある中、各地で紅葉が見頃となるシーズンです。関東では日光、箱根、関西では京都を筆頭に全国各地の紅葉の名所に訪れてみたくなりますね。

私のおすすめは、何といっても5,6年前に苗場のドラゴンドラから見た紅葉が日本一と信じております。

スキーをしている方はご存知の方も多くいらっしゃると思いますが、ドラゴンドラについて簡単に説明させていただきます。苗場プリンスホテルのある苗場高原エリアから田代高原をつなぐ日本最長（約5.5km、所要時間：約25分）のゴンドラ（定員8名）で着席して乗車します。紅葉を真下にまじかに見る迫力は圧巻です。飛行機搭乗時に雲を引き裂く眺めのように、ゴンドラが紅葉を引き裂きます。ドラゴンドラからは紅葉だけではなく、湖や雄大な山々の眺めは爽快です。また、急上昇したり急下降したりジェットコースターのようなスリルも味わえました。

皆様も是非空中散歩を体験してみては如何ですか！！
(なお、紅葉の見頃時期は10月中旬位です。)

11月に入り、お部屋探しの問合せ・ご来店数が急に減小しております。
一刻も早い入居者獲得に向けて、頑張って参りますのでよろしくお願いいたします。

それでは、引き続きどうぞ宜しくお願ひ申し上げます。

収益不動産市場の動向と対策

収益不動産市場の動向

> 物件種別ごとの動向



□ リーマンショック後、各物件種別において価格下落の傾向が読み取れる

□ 2012年に底打ち上昇に転じている

	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
区分 マンション	11.34	11.79	12.16	11.94	11.87	10.61	9.13	8.24	7.87	7.43	7.74
利回り (%)	0.78	0.45	0.37	-0.22	-0.07	-1.26	-1.48	-0.99	-0.37	-0.44	0.31
価格 (万円)	1,124	909	862	846	862	977	1,197	1,419	1,389	1,499	1,424
相場比	-7.34%	-19.13%	-5.17%	-1.86%	1.99%	13.34%	22.52%	18.55%	-2.11%	7.92%	-5.00%
一棟 アパート	10.39	11.27	11.53	11.43	11.65	11.10	10.23	9.44	9.19	8.90	8.85
利回り (%)	0.85	0.68	0.26	-0.35	0.22	-0.55	-0.87	-0.79	-0.25	-0.29	-0.05
価格 (万円)	5,408	5,011	4,662	4,508	4,211	4,453	4,979	5,639	5,994	6,524	6,698
相場比	-13.54%	-7.34%	-6.96%	-3.30%	-6.59%	5.75%	11.81%	13.26%	6.30%	8.84%	2.67%
一棟 マンション	9.29	10.01	10.39	10.31	10.34	9.83	9.02	8.55	8.15	8.04	8.05
利回り (%)	0.70	0.72	0.38	-0.08	0.03	-0.51	-0.81	-0.47	-0.40	-0.11	0.01
価格 (万円)	16,388	16,032	14,436	13,545	13,342	13,372	14,076	14,990	15,283	15,895	15,897
相場比	-3.93%	-2.17%	-9.96%	-0.17%	-1.50%	0.22%	5.26%	6.49%	1.95%	4.00%	0.01%

□ コロナショック後も同様の動きをたどれば、今後3~5年かけて売れる価格は低下していく

⇒ 今のうちに所有物件を売却して、数年後に買い戻す戦略もあり！？

▼「BY GATSBY」
令和3年11月3日



(有)三枝商事
代表 三枝 信之

コロナによって起きた相続・資産への影響とは

まずは自身の物件の評価方法を知ろう

一昔前ですと、収益アパートの算定方法はペールに包まれていましたが、インターネットの普及により大きく変わりました。インターネットで検索すると、専門的な査定方法やノウハウを知ることができます。それにより、買主側も売りに出されている物件が適正なのか？どうかが、すぐ判断が出来るようになります。

■「積算法」での評価方法

多くの金融機関で使われている担保としての、価値を算出する時の査定方法です。「いくらぐらいだろう？」と、考える時まずはこの方法で計算を始めるのが良いと思います。

$$(土地 + 建物の現在価格) \times 流動率 = 積算価格$$

土地価格

路線価を利用するのが一般的です。金融機関によっては、この路線価格の70～80%で土地の評価を算出します。
ここで注意が必要なのが相場価格との差です。つまり相場価格は通常、路線価の1.5倍から2倍くらいが妥当です。「このあたりは買った時いくら買ったら…」といふ聞きかじった概念を持っていると路線価格との差に驚愕する方も少なくありません。

建物価格

一般的な建物の積算評価法は【再調達価格×延べ床面積×（法定耐用年数－築年数）÷法定耐用年数】という計算式で評価します。
再調達価格は対象建物を計算上の新築価格で算出したものです。これは銀行などによって変わりますが、概ね【鉄筋コンクリート／坪60万円】【鉄骨造り／坪40万円】【木造／坪35万円】が目安になります。
法定耐用年数は【鉄筋コンクリート47年】【鉄骨造34年】【軽量鉄骨造27年】【木造22年】となっています。ただし、これは金融機関ごとに年数の考え方方が違うため、銀行によって評価が大きく変わる場合もございます。

■ 収益還元法での評価方法

積算法での評価を出したら次に収益還元法での評価です。収益還元法とは不動産から得られる収益に着目して、その不動産から将来得られるべき価値を現在価値に換算して評価する方法です。
つまり得られる収入により不動産の価値を計算する方法です。この評価方法は現在、全国の金融機関や投資家が積算法で算出された価格よりもこの評価を用いて融資の判断や購入の判断を行っています。

$$(満室想定家賃[年収] \times 想定入居率(%) - 年間経費) \div 基準利回り(%) = 収益還元価格$$

最終的な売却価格の決定方法

前項では価格査定の方法をいろいろご説明しましたが、ご自身の保有されている賃貸アパート・マンションがどれくらいの査定額となるのかをご理解いただけたでしょうか。ご自身でやってみて、中には「思ったより安くてショックを受けた」という印象を持たれたかもしれません。ただ、その価格で販売を行う必要はありませんし、当然もっと高く売れる可能性もあります。ただ、あまりかけ離れた価格だといふ広告を出そうが反響がありませんのでスムーズな売却はできません。そこで、3つの価格を参考に売出価格を決定します。

①売主様のご希望価格

売主様が過去に行った修繕費用やリフォーム費用を考慮したり、現在のお借入金額の残高から算出した価格です。売主様の「これぐらいで売れたらいいな」といった価格です。

②専門による査定価格

専門業者による査定価格は、3ヶ月以内に売れる事を前提に査定します。ですから、価格的にはシビアな価格となりやすいです。
過去の事例や他の販売物件などと比較し、市場流通性から考えた価格となります。

③買主様のご希望価格

収益不動産を買われる方は金融機関からの融資を使われる方が殆どです。対象物件から考えられる融資の期間、金額、条件または毎月の手残り金額など買主様の視点から投資が可能なのかを判断する価格です。

売出価格はこれらの価格を考慮し、**5%～10%程度上乗せした価格(利回りは下がる)**から販売を開始することをお勧めします。

**まずは自身の物件の価格を知り、
売却という選択肢も持てるようにしましょう**

賃貸管理コーナー



賃貸管理部
二宮秀一

コロナ禍での「在宅時間増加」により 入居者賃貸ニーズが変わった！

昨年より長引くコロナ禍により、在宅ワーク・在宅学習が一般化してきていました。賃貸住宅の入居者さんも、感染防止のため、外出を控えて在宅時間が増えていました。その事で日々過ごす部屋に対しての不満や不便さも増し、新たなニーズも出てきています。今回は、そのあたりの時流変化について解説します。

【コロナ禍にて賃貸住宅での不満・不憫なこと】

賃貸住宅に住む入居者さんの悩みや不満については各種アンケートなどが出ていますが、いくつかのアンケートから集約すると、不満・不憫な事は、大きく以下3点になります。

- ①部屋が狭い → 収納スペースが狭い、家具がおけない、ゆったりできない
- ②古さや汚れが目立っている → 壁・床など部屋自体、設備などが古く汚れている
- ③間取り・仕様が使いにくい → ダイニングキッチン、ユニットバスなどが暮らしにくい

上記については、今回のコロナ禍において発生した不満というよりも、もともと感じていた不満や不便さが、在宅時間の増加によって、より一層顕在化され、意識するようになってきたと思われます。

さらに間取りや仕様については、昼間など在宅時間が長くなることで、コロナ前は気にしなかつたが、いよいよ不満として顕在化したケースもあります。特に間取りについては、単身以外の入居者さんで、例えば仕事をする部屋がない、おちついて勉強するスペースがない、そのことでリビングやダイニングで仕事や勉強をする、その結果、家族の居場所に困るなどという声もよく上がっています。

また、当然どの世帯も在宅時間の増加により、音に関してもトラブルになってきています。近隣道路の騒音や、周辺地域での活動音など出てきています。また外部からの音だけでなく、テレビ音や家事の作業音など、同じ物件内の音も、気になってきています。

【コロナ禍に合わせた賃貸物件・部屋づくり】

上記のことから、引っ越しを考える入居者さんも増加傾向で、今の入居者さんの長期入居のためにも、また新しい入居者さんを確保するためにも、出来る部屋づくりをしていきたいものです。以下は最近の事例をお届けします。

- ①有害物質の持ち込み対策→部屋外の収納スペース、コロナ専用の抗菌消毒など
- ②家のストレス軽減→24時間ゴミBOX、食洗器取付など
- ③ステイホームの樂しみを増やす工夫→庭やベランダなどの有効活用ができるスペースづくり
- ④在宅勤務、学習ができる工夫→収納可能な折り畳み机の設置、机・椅子置ける空間づくり
- ⑤物件の清潔さ→屋根・外壁の高圧洗浄、表層リフォーム（クロス、床など貼替）、設備交換

コロナ禍の状態から、いつ明けるかわからない、また明けても元に戻らず、新たな生活習慣が身についている中で、長期入居対策や、空室対策として、改めて取り組まれていく事をおススメします。上記のことから、ご相談ありましたら、ぜひお声がけください。物件の性質や、地域性などから、より良いアドバイスをさせて頂きたいと思います。

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

単身入居者が亡くなった場合の対応

「単身の賃借人が亡くなつたので、残された家財などを処分してよいか」というご相談を受けることがあります。

賃借人が亡くなつたのだから賃貸借契約も終了するのではないか、終了するのだから残置物を処分してよいのではないか、と考えられる方もいらっしゃるかもしれません、そう簡単ではありません。**賃借人が亡くなつても賃貸借契約は終了せず、亡くなった方の相続人が、賃貸借契約や残置物の所有権を相続することになるからです。**

このことから、賃借人が亡くなられた後には、相続人に連絡を取り、賃貸借契約を解除する必要がありますし、解除した上で、部屋の中の荷物などの残置物を相続人の承諾を得て処分するなどの対応が必要となります。**原則として、勝手に処分することはできません。**他人のものを勝手に捨ててはいけないからです。

しかし、ここで問題となるのが、下記の点です。

- 1) 相続人から契約解除や残置物の処分に協力が得られない
- 2) そもそも相続人が誰かがわからない
- 3) 連絡先がわからない

こうなると、次の退去を完了させて次の入居者を募集することができないので、困ったことになります。

このような問題に対処するための一つの対策方法として、国土交通省と法務省が提供する**「残置物の処理等に関するモデル契約条項」**を利用することが考えられます。

「残置物の処理等に関するモデル契約条項」というのは、「**賃貸借契約とは別に、賃借人と受任者との間で締結する残置物の処理等に関する契約**」です。あらかじめ賃借人が亡くなつたときに備えて、**契約解除や残置物処分を行う受任者を決めておく**、というものです。賃貸借契約とは「別に締結する契約」というところがポイントです。

この契約を結ぶことにより、亡くなつた後の契約解除に関する、事務と残置物の処理事務について、あらかじめ特定の受任者に委託しておくことにより、スムーズになくなつた後の処理を行うことができます。

この残置物の処分などを行う「受任者」ですが、賃貸人が受任者になることは避けるべきと考えられており、賃借人の親族や、親族がなることが難しい場合には、居住支援法人や管理業者等が受任することも想定されています。

今後は、単身入居者が入居中に亡くなるケースも増えていくと考えられますので、適切な準備をして対応していく必要があります。

相続相談コーナー



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

『資産に関する税務の基本』 もう誰にも聞けない相続税の基本⑥

相続税の基本の6回目です。今回も相続税がかかる場合の具体的な計算についてみていきます。前回は2ステップの計算方法のステップ1をみてきました。今回は最終税額までの計算をみてきましょう。

«相続税の総額を計算したら»

(1) 相続税の総額を次の計算で各相続人に按分します。

相続税の総額 × 各人の課税価格 ÷ 課税価格の合計額 = 各相続人の税額

各相続人が取得した財産金額の割合で割り振っていきます。

前回の計算方式により相続税の全体金額をあらかじめ算出し、再度分配するという2ステップの計算方式をとっています。ややこしいですね。

(2) 各相続人により各種控除などの計算をします。

各相続人の税額に下記のような加算、減算するものを調整します。

- 配偶者の税額軽減 + 孫などへの2割加算

- 未成年者控除 - 障害者控除 など

このほかに相続時精算課税制度で支払った贈与税がある方は上記の計算の残額まで控除ができます。

«相続税計算のまとめ»

(5) 各相続人の税額を合計し、相続税の総額を出します。

(6) 各人の取得した財産の金額で按分します

(各人課税価格／課税価格の合計)

(7) 配偶者の税額軽減などの控除などを各人に適用し計算する。

(8) 控除後の各人の税額を納付する相続税とします。

実際の申告作業に携わっていますと、この計算方法はご相続人になかなかご理解いただけないことも多いため、いまだに説明には苦慮しています。

まずは、財産の評価、そしてそれらをすべて合計して財産総額を算出する。それを「法定相続分」で一旦分けて税率を乗じて、再度合計する（ステップ1）。そして上記のステップ2へ進みます。財産の漏れがあったりしますと最初から計算し直しになります。一度、試算されてみると計算の流れがよくわかりますのでお勧めいたします。

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

不動産ソリューションコーナー

今が、“売り時!?” アパートマンション、高値売却のポイント



2021年7月1日、相続税や贈与税の算定基準となる2021年の路線価が発表になりました。全国的には0.5%下落し、6年ぶりに前期比マイナスとなりました。

【参考：国税庁HP】

<https://www.rosenka.nta.go.jp>

一方で、コロナ禍での全国的な賃貸物件の売買市場は活況を取り戻しつつあります。オーナー様にとっても一つの選択肢として当たり前になってきた、売却市場をひも解きます。

高値で売却するには？知っておくべき売値の考え方

多くのオーナー様にとって、自分の所有する物件がいくらで売れるのか、というのはあまり身近な話題ではないと思います。多くの場合、何度も売り買ひするようなケースは少なく、よっぽどのことがなければ物件価格を査定する、ということも少ないのでしょう。そもそも、取引の基本ですが、売りたい方と買いたい方、双方の折り合いについて、初めて価格が決まります。ですので、いくらで売れるかは、結局のところ、最終的に買い手がつくまでわからない、というのが売却の難しいところです。一般的には、地域でのある程度の相場の利回り（購入者にとって、どれくらいの収入があるか？）はありますが、実際は物件の状態などによっても大きく変わります。結局のところ、最終的に、『あなたの物件をその値段で買いたいと思う方に出会えるか』というところがポイントになってきます。

高値売却も可能！上手な売り方を考える

売れる価格	①買いたい価格 相場、お得、 相続税対策	収益物件については、購入者の立場に立つと大事なポイントは大きく2つです。『①買いたい価格かどうか？』、『②買える価格かどうか？』。 買いたい価格とは、相場に合っていたり、お得だったり、というところはもちろん多くの購入者に歓迎されるポイントですが、場合によっては相続対策で、ある程度
	②買える価格 ローンが通る 現預金残高など	

の価格で買いたい、物件を買い替えるため、買換え前の物件よりも条件が良ければいい、といった、ケースもあります。買える価格、というのは多くの場合、ローンが通りやすい価格かどうか、ということになります。顧客は限られますが、購入時に現金の比率が高かったり、そもそも属性が良い方の場合、ここはあまり関係がない、ということになります。

こういったことから、高く売却しようとする場合、対策は、大きく2つになります。『①相場、お得に見えるよう、日々の経営の中で高い賃料で貸せる対策をしておく』『②売却期間に余裕をもって、自分の物件を高く買ってくれる顧客を探す』ことです。②については、早期で売却したい場合はなかなか難しいですが、余裕をもって取り組める場合、賃料収入を得ながら、希望の利益・価格で売却することができ、リスクもほとんどない、ということになります。なんにしても、高値売却に越したことはありません。普段から、ご自身の物件価値が高くなるよう、対策を打っていきたいものです。

店舗紹介



私たちには不動産を通じて
地域のみなさまの豊かな生活を応援する会社です。



営業時間 朝9時30分～午後6時00分

定休日 毎週水曜日・火曜日（第一は営業）

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●

お問い合わせ先：「ふれあい通信」事務局 担当：三枝・二宮
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！