愛知県知事免許（6）第17696号

”名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

リード通信

5
2021

入居率
87.50
（東区・中区）
４月末現在

賃貸管理：不動産投資のエリア選びに大きな変化が･･･

業界ニュース：経年劣化の考え方について

相続相談・不動産ソリューションなど他にも情報多数

従来通りにはいかない、賃貸の決め方

リードグループ
代表取締役
服部富雄

立夏を過ぎましたが、まだ春の名残りが感じられる昨今です皆様、今年のゴールデンウイークは、いかが過ごされましたか。

コロナコロナでもう1年以上の自粛でまた変型コロナの出現で先がますます見えなくなり鬱憤が溜まりますね。リード塾も当分お休みで皆様と直接お話が出来る様に早くなりたいと思っております。

昔からピンチはチャンスと言われてきております。賃貸の空室決めについては従来通りではもう決める事が出来なくなりました。

入居費用0円ですとか、一年賃料の減額等今までとは違うピンチから生まれる新しい賃貸の貸し方が決まるチャンスかもしれません。

セミナー情報（第99回）

～セミナー当面中止のお知らせ～

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
毎月開催しておりますリード塾（セミナー）ですが、新型コロナウイルス感染の影響を鑑み、参加者および関係者の皆さまの健康・安全面を第一に考慮した結果、当面中止とさせていただきます。
セミナーにお申し込みをいただいておりました皆さまに、深くお詫びを申し上げます。再開時にはHPにて告知させて頂きますので何卒、ご理解とご了承賜りますようお願い致します。

お問合せ先：052-350-5750（担当服部）

コインパーキング用地

探してます。

名古屋市内 愛知県内 募集中！先ずはお気軽にご相談下さい

052-350-5750　担当/服部

社内通信

社員紹介／００６

コンシェルジュ1課

磯田　博堂

仲介から管理に異動を経て・・

この度、賃貸仲介のエイブルから管理の部署へ異動してまいりました。
管理の仕事はクレームやトラブルの対応から入居促進の為の試行錯誤などを大家様に提案するなどがメインとなります。
いかにご入居後の住みやすい住環境作りのお手伝いが出来るか、次の入居者が見つかりやすくなるためのお部屋作りを大家様と共に考え、入居者様・大家様に満足いただける管理コンセルジュを目指して頑張っていきたいと思います。
まだまだ日々分からないことだらけの連続ですが、1日1日の自身の成長を感じることがやりがいに繋がってます。

常務取締役　永井 道人

賃貸管理

コロナ禍で不動産投資のエリア選びに大きな変化が・・・

全国で、都市部から、地方・郊外への住み替え需要が増えています。コロナ禍で不動産市場にも、影響が出ていますが、不動産投資家にとっては投資エリアが変わってきたことを示しています。今回は、これらの時流をご紹介いたします。

【コロナ禍、人口が増え続けてきた東京都が転出超過に】

2020年9月、総務省統計局が発表したレポートに**「郊外への住み替えの動きが起きている可能性がある」**と記載され、大きな話題を呼んでいます。同省が発表している「住民基本台帳人口移動報告」によると、2020年9月に約7年ぶりに東京都の人口が転出超過となり、この傾向はその後も続いています。在宅勤務によって通勤が不要になり、都心に住む必要がなくなったので、住環境に優れて面積の広い住宅が安価で手に入る郊外に移り住む。そんな動きが起こりつつあるのでしょうか。大手不動産情報サイトでは、賃貸・売買において、2020年末、ページ閲覧数で前年同月比で東京23区外の伸びが顕著になっており、**特に自然が残り、住みやすい環境である、都市部から50～100km圏内**、新幹線や高速道路で繋がる郊外地が増えています。

【坪単価・家賃増！　郊外で起きているコロナバブル？】

今、郊外で人気を集めている地域では、土地や家賃の価格上昇も見受けられるようになってきています。そういったエリアでは、中古戸建などをセカンドハウスとして買われる方も多く、1,000万円以下の物件が売れてきています。これらは、新型コロナウイルスによって都市部住民が、本人や家族のニーズ等に応じて、多様なライフスタイルを実現するため、都市の住居に加えた生活拠点を持つ**「二地域居住（デュアルライフ）」**が広まりつつあるからでしょう。

暮らしの在り方も、「セカンドハウス」としての暮らし方、週末や休日のみ郊外や地方の拠点に滞在する、一定期間その土地で生活するなど、その人の働き方や家族に合わせた暮らし方が柔軟に選べるようになった世の中の流れが、注目を浴びる要因にもなっています。また、セカンドハウスは買う・売る・借りる・貸す等、不動産活用が多様化した事によって、投資にも有効になってきています。

【価値変容はコロナ収束後に起こる】

こうしたことから郊外では大きな変化が起こっていますが、大きな懸念点もあります。それは在宅勤務が継続するかどうかです。正社員のテレワーク実施率は昨年度末より、緊急事態宣言再発令後では若干減少してきています。在宅勤務は大企業では導入が目立つ一方で、中小企業ではまだ定着していません。つまり、**在宅勤務の継続可否について会社の方針が決まらないうちに決断することはリスクが大きいと思われます。**また、会社が在宅勤務を継続する方針を固めても、子どもがこれまで通り通学する必要があるため、ファミリー世帯にとって新たな物件の購入は簡単ではありません。もう１つの懸念は、都市部に構えるマンションの需要が底堅いことです。近年の再開発によってマンションなどが次々と建てられ、周辺にはスーパーや、病院等のインフラが整備されたことで、自然環境など郊外ならではの要素を求めない限り、あえて郊外へ移住する必要性は薄れているのも事実です。今のところ、**コロナ禍でも大都市圏から郊外に多くの人が移り住むようにはなっていません。**それでも利便性や資産性が強調されていた住まいへのこれまでの価値観は、コロナ禍をきっかけに見直され、それぞれのライフスタイルに応じた多様性が進む余地はあるでしょう。人々が住まいのあり方を再考したことは間違いないです。不動産投資家は、これらの時流も読みながら、今後の投資判断を進めて行く必要があるでしょう。

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
TEL052-350-5655　　担当：菊地

業界ニュース

原状回復ガイドライン
～経年劣化の考え方について～

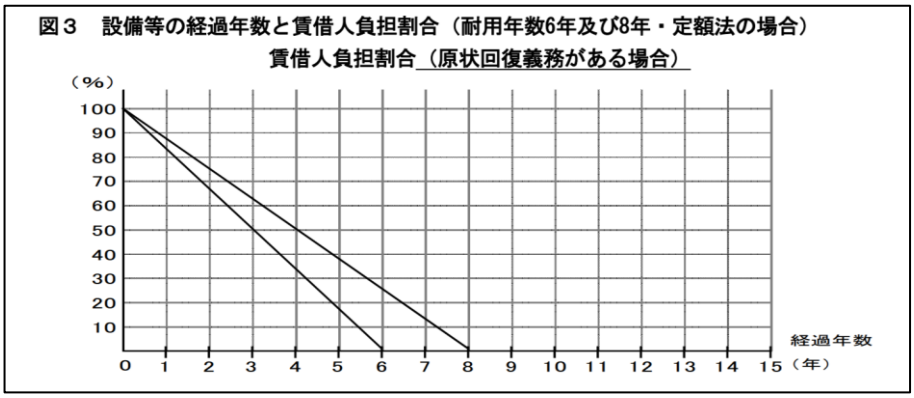
弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士　大橋　良二　氏

前回の記事で、賃貸物件のオーナーが知っておきたい原状回復義務として、入居者の責めに帰すべきものは入居者負担、自然損耗や経年劣化はオーナー負担という基本などを確認しました。

では、入居者によりクロスに落書きされたり、喫煙によるヤニによる変色があるケースを想定してみましょう。こちらは、ガイドラインでも、落書きはもちろん、喫煙等は、「通常の使用による汚損を超えるものと判断される場合が多い」と説明されています。そのことから、入居者の責めに帰すべきものとして原状回復費用として請求できるのですが、ここで問題となるのは、その具体的な補修金額（原状回復費用の額）です。落書きやたばこのヤニでクロスが汚れたので「クロスの新品への交換費用全額を請求したい」と思うところですが、それは認められません。「経年劣化」という考え方があるからです。原状回復ガイドラインを確認してみましょう。

《原状回復ガイドラインからの抜粋》

（略）修繕等の費用の全額を賃借人が当然に負担することにはならないと考えられる。なぜなら、Bの場合（注：通常の方法でない損傷の場合）であっても、経年変化・通常損耗は必ず前提になっており、経年変化・通常　損耗の分は、賃借人は賃料として支払ってきているところで、賃借人が明け渡し時に負担すべき費用にならないはずである。したがって、このような分まで賃借人が明け渡しに際して負担しなければならないとすると、経年変化・通常損耗の分が賃貸借契約期間中と明け渡し時とで二重に評価されることになるため、賃貸人と賃借人間の費用負担の配分について合理性を欠くことになる。（略）
そこで、賃借人の負担については、建物や設備等の経過年数を考慮し、年数が多いほど負担割合を減少させることとするのが適当である。



要するに、入居者に過失があっても、古いクロスを新品に交換する費用まで認めると、本来、経年劣化・通常損耗でオーナーが負担すべき費用（新しくする費用）が入居者の負担となり、合理性を欠くという内容です。

古いクロスであれば、その残存価値に応じて、入居者の負担額を変え、たとえば、1年程度なのにタバコのヤニ等がひどく全面張り替えとなった場合には、たとえば80%程度、3年程度であればよりクロスは経年劣化しているので、50%程度を入居者の負担と考えます。（クロスであれば6年を耐用年数と考えます。）

このように、原状回復請求において、入居者の責めに帰すべき事情に基づくから、といって新品への交換費用が認められるものではなく、ガイドラインでは「経年劣化」という考え方に基づき、契約年数が経っていればいるほど、入居者の負担額が減ることを確認しましょう。

不動産ソリューションコーナー

持続可能な賃貸経営を。SDGsを目指す賃貸経営

コロナ禍での入居繁忙期シーズンが終わりました。一息ついてオーナー様も余裕ができる時期ではないでしょうか？今回はこの時期だからこそ、皆様と一緒に今後の時流について考えていきたいと思います。

今回は2015年に国連で採択され、日本の政治・各企業でも取り組みが進む国際目標『SDGs』から賃貸経営への影響を考えます。

多くの企業が取り組むSDGｓとは

SDGsとは「Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）」の略で17の大きな目標と、それらを達成するための具体的な169のターゲットで構成されている国連加盟193か国が2016年から2030年の15年間で達成するために掲げた目標です。

左記に17の大きな目標をかかげています。経済や自然環境、社会の在り方など、これらの各項目にさらに10程度の詳細目標が設定されています。大事なポイントは、これから2030年に向けて、この目標に合わせ社会が動いている、ということです。

SDGsで変わる賃貸経営の未来

こういった取り組みに、賃貸オーナー様も事業家として、敏感に対応されている方もいらっしゃると思います。17の項目のうち、『1.貧困をなくそう』『3.すべての人に健康と福祉を』『5.ジェンダー平等と福祉を』『11.住み続けられるまちづくりを』『12.つくる責任つかう責任』『17.パートナーシップで目標を達成しよう』、といった項目は、オーナー様の賃貸経営に今後影響する項目になってくることが予想されます。

①入居者ターゲット：高齢化、所得の2極化、世帯の多様化（ジェンダー含め）、にどう対応していくのか？入居者との関係性をどう作っていくか？

②物件の老朽化　：古くなってきた物件でどう住環境を守るのか？今・今後の入居者に合わせた物件づくり。住みやすい環境づくり。今の物件を維持するのか、建て替えるのか？

③パートナーシップ　：変化の多い時代に一人の力で賃貸経営を成功させるのは難しい。入居者をはじめ、仲介会社・管理会社・リフォーム会社・建築会社・士業・行政・・・、地域の中でどうコミュニケーションを図り、パートナーシップを深めていくか？

ここ20年の変化と同様に、時代に合わせて賃貸経営の在り方も変化しています。ぜひ、今後の経営の未来を考えるきっかけにしていただければと思います。

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

【資産関連の税務情報～贈与税について⑦】

暖かくなってきましたね。いよいよ春です。お出かけしたいですが、まだまだ慎重にですね。さて、今回も贈与税についてよくある怖い事例の第3弾、「その生命保険は贈与になりますよ！」のケースを解説いたします。

《生命保険の契約と保険料負担者について》

生命保険の契約の登場人物は、契約者（保険料負担者）、被保険者、保険金受取人の3者が出てきますね。自分で加入する場合は、契約者と被保険者は同じになるので、わかりやすいです。保険金受取人と保険料負担者が別の方になると課税関係が複雑になってきまして、死亡保険金の場合でも満期保険金の場合でも課税される対象の方や課税される税金の種類が変わってきます。

《生命保険金の課税関係はややこしいです》

生命保険の保険金に課税される税金は、相続税、所得税、贈与税のパターンがあり、次のように分類されます。

【相続税課税】
・契約者と被保険者が同じで、死亡保険金を受け取る場合

【所得税課税】
・契約者と受取人が同じで、被保険者の死亡保険金を受け取る場合
・契約者と受取人が同じで、被保険者の満期保険金を受け取る場合

【贈与税課税】
・契約者と被保険者と受取人がすべて異なり、死亡保険金を受け取る場合
・契約者と受取人が異なる場合に、満期保険金を受け取る場合

《保険料を贈与する形の生命保険契約は危ない！？》

お子さんやお孫さんが契約者で、かつ受取人の保険契約で、両親や祖父母が保険料相当額の資金を贈与するような場合に、お子さんなどの銀行口座へ両親などが資金を振込し保険料に充てるようなやり方もよくあるのですが、その贈与について、聞いてないなどの理由で、お子さんなどにもらう意思がないと判断されたり、贈与契約の実態が見えなかったりしますと、その振り込まれた金額は贈与として認められないことがあります。つまり、それらは相続が発生した際には贈与をおこなったものとはみなされず亡くなった方の資産として相続税が課税される可能性が出てくるのです。このような方法を実行されている場合は、再度検証をしておくとよいでしょう。くれぐれもご注意ください。

【参考】国税庁　タックスアンサー
No.4417　贈与税の対象となる生命保険金

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：相続ご相談窓口
TEL　052-253-8181　　担当：菊地

おかげさまで41周年！

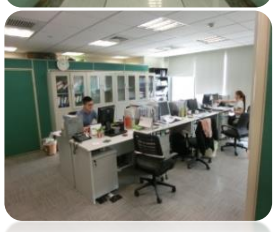
私どもは“住まい”を通じて地域社会に貢献致します

リードグループ本社
リードワン
建物総合管理・売買仲介

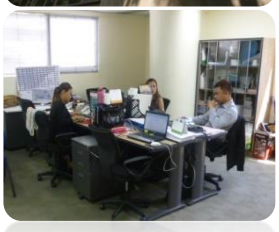
エイブルNW上前津店
賃貸仲介

エイブルNW常滑店
賃貸仲介

エイブルNW中国上海店
賃貸仲介



エイブルNWマニラ店
賃貸仲介・売買仲介



リードワン保証
エイブルNWセントラルパーク店
家賃保証・賃貸仲介

メモリアルホール尾張旭の里
ペットの霊園

リードワン東京
売買仲介

ファインビレッジ緑花台
サービス付高齢者向け住宅

リハビリデイステーション元気村緑花台
デイサービス

不動産のことなら

リードグループにご相談下さい！

リードグループは専門スタッフの力を結集し
お客様の資産運用を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:リード通信事務局　担当:服部
TEL:052-350-5065

リードグループ　検索