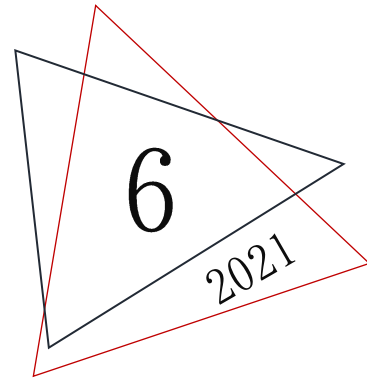


” 名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌 ”

リード通信



入居率
88.60
(東区・中区)
5月末現在

賃貸管理：これからの賃貸市場への傾向と対策

業界ニュース：退去時のハウスクリーニング費用について

相続相談・不動産ソリューションなど他にも情報多数

ワクチン普及による景気回復の兆し



リードグループ
代表取締役

服部 富雄



コロナウイルス感染拡大防止の為に、リード塾を中断してから早6か月。オンラインの方々とお会いしてお話しする事が出来ず、不動産業界の仲間とは情報交換が少なくなっております。しかし、周りの知人も徐々に予約に成功していき、耳にするようになり、このままワクチンが普及すればリード塾も再開出来るかと存じます。それまでもう少しの我慢。また不動産の方では次のアフターコロナを見据えた対策で売買は動き出し、賃貸もワンルーム中心に動き始めると思います。新型コロナウイルスの蔓延がはじまってからは、一年以上錦三丁目へ行っておりません。2回目のワクチンが終わる収束までもう少しの自己粛かと思われたい。皆様と共に頑張りたいと存じます。

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す皆さまに、深くお詫びを申し上げます。再開時にはHPにて告知させていただきますので何卒、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 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

渡邊 涼太



入社半年を経て見つけた「やりがい」

私は6月で入社10ヶ月目になります。4ヶ月目から担当物件を持ち、現在は約300戸担当させて頂いております。以前は他業界に従事しておりました不動産業界は未経験ではありますが、日々新たな発見がありやりがいを感じております。普段は入居者様から寄せられる設備の故障や水漏れなどの対応をしております。最初はわからないことばかりでしたが、鍵の交換やパッキンの交換など少しずつやれることも増えてきて仕事に対して楽しさ感じております。特に私が楽しさを感じるのは原状回復の際に壁紙や床の素材を選ぶことです。お部屋の内装が出来上がって、すぐに入居が決まることはコンシェルジュにとって大きな喜びです。これからも良いお部屋作りができるよう精一杯頑張りますのでよろしくお願いいたします。



賃貸
管理

コロナ禍における繁忙期の総括から見る これからの賃貸市場への傾向と対策

常務取締役 永井 道人

コロナ禍での繁忙期（1～3月）が終わりました。繁忙期の総括から見る、これからの賃貸市場への影響と対策について、整理してみました。今一度、今後の対策を考える機会にして頂ければ幸いです。

【繁忙期の結果について】

①新規で部屋探しをするお客様の減少

- ・学生、法人、外国人需要などの減少がありました。
- ・外出を控え、引っ越しを控え、現状住まいに留まる傾向がありました。

②入居者（親族含）の所得減少

- ・景気低迷から入居者所得減少傾向がありました。
- ・家賃滞納微増、生活困窮者需要が増加傾向です。

③不要・不急の外出、接触を控える傾向

- ・居住時間が長くなりご要望数が増えています。
- ・お客様対応においては、非接触（オンライン）対応数が増えています。

④繁忙期でも入居率が上がらない

- ・退去せず留まる方が多くなったが、新規契約が減少する中で、入居率は減少する傾向です。

⑤新たな入居者層の出現

- ・都心回避客（コロナ感染回避）、高齢者層（賃貸業界での新たな取組）増加傾向にあります。

【繁忙期での各種状況】

(株)船井総合研究所調べ

項目	全国平均・昨年対比 (新型コロナウイルス前)
賃貸反響数 ↓	▲0～5%
賃貸来店数 ↓	▲10～20%
賃貸契約数 ↓	▲10～20%
退去数 ↓	▲0～5%
入居率 ↓	▲2～3%
入居者様ご要望数 ↑	+30%
家賃滞納数 ↑	+5～10%
非接触接客数 ↑	+10～20%
学生需要 ↓	▲10～20%
法人需要 ↓	▲10～20%
外国人需要 ↓	▲50～80%
生活困窮層需要 ↑	+10%
高齢者需要 ↑	+10%

【これからの賃貸市場の傾向と対策について】

- ①コロナ禍における補助金・給付金対策、賃貸管理業者登録制度、民法改正、各種災害（地震、豪雨）などに、合わせた賃貸経営対策が必要になります。
- ②コロナ禍で増加する、新顧客層（生活困窮者、高齢者等）への受入も考慮して下さい。
- ③コロナ禍に合わせた、必要な新設備（ネット無料、宅配BOX、防犯カメラ等）活用による物件価値向上対策を考えてください。
- ④非接触型賃貸仲介へのニーズが急増する中で、それらを活用できる、賃貸仲介店舗・管理会社との連携を考えてください。
- ⑤常に、ご自身の資産状況（キャッシュフロー、税金、借入返済）の把握を行い、問題点を考慮して、次なる資産対策へと進める機会にしてください。

新型コロナウイルスは、変異型が進行するなど、まだまだ予断を許さない状態が続きます。しかしながら、賃貸経営においては、現状をしっかり把握して、今後を予測し、各種対策を打ち続けなければいけません。最終的には、対策が出来るオーナー様と、出来ないオーナー様で大きな差が出ると考えられます。ぜひ、対策が出来るオーナー様になっていただく事を願います。

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
TEL052-350-5655 担当：菊地



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

退去時のハウスクリーニング費用を 入居者の負担とする方法

【相談事例】

入居者が退去した後、居室のハウスクリーニングを行い、その費用を請求したところ、不当な請求だから支払わない、と言われました。賃貸借契約書に「ハウスクリーニング費用は入居者の負担とする」という特約があるので、入居者の負担で良いと思うのですが？

さて、こちらの事例ですが、契約書にハウスクリーニング費用は入居者の負担と記載しているのであれば、入居者に請求して何も問題はないのでは？と思われるかもしれませんが、問題はそう簡単ではありません。

たとえば、よくあるハウスクリーニング費用特約として、

- ①「クリーニング費用は賃借人の負担とする」旨の特約
- ②「専門業者のハウスクリーニング費用は賃借人の負担とする」旨の特約
- ③「専門業者のハウスクリーニング費用〇〇円は賃借人の負担とする」旨の特約

などがありますが、こういった特約は、「**上記①②③のいずれのクリーニング特約も有効に成立していないか、あるいは成立していても消費者契約法10条に該当し無効であり、特約として効力を有しない可能性が高いのではないかと考えられる**」※と指摘されており、裁判例等でも特約が無効とされているものがあります。

(※RETIO. 2011. 1 NO.80賃貸住宅の原状回復特約 ―特にクリーニング特約― についての一考察より引用)

では、どのような場合に有効な特約として、クリーニング費用の負担を求めることができるか？という、国交省の原状回復に関するガイドラインには、以下のとおりの記載があります。

《クリーニング特約について》

- ①賃借人が負担すべき内容・範囲が示されているか、
- ②本来賃借人負担とならない通常損耗分についても負担させるという趣旨及び負担することになる通常損耗の具体的範囲が明記されているか或いは口頭で説明されているか
- ③費用として妥当か等の点

上記の3点から判断されます。特に問題となるのは②で、単に契約書に記載があるというだけでなく、本来は賃借人とならない通常損耗であることを説明した上で、特約としてクリーニング費用を特別な負担を求めていることを明らかにしたうえで、契約を締結する必要があります。

以上のとおり、クリーニング費用は本来、賃貸人の負担であり、特約とガイドラインに沿った適切な説明がなされていて、はじめて入居者負担とできることを確認しましょう。

コロナ禍で考える、ご自身・ご家族にあった資産形成とは？



コロナ禍で新しい生活様式が定着する中、オーナー様の資産の考え方も変わってきています。コロナ時代に、ご自身の資産をどうやって増やしていくか。それぞれの背景によって、選ぶべき資産も変わってきます。今回はオーナー様の背景や考え方によって選ぶべき資産形成のポイントを整理しました。

資産形成において、選ぶべき資産は人によって違う

よく、収益物件を選ぶ際に『利回りが高いほうが良い』というイメージがありますが、物件によっても千差万別なのは皆様もご存知のとおりかと思います。利回りが高くてもリフォームが必要で、よほど低コストでリフォームしないと利回りが確保できない、というようなケースもあるからです。こういった物件の場合、極端なケースは自分で大工仕事までこなすDIYオーナーには向いていますが、一般のオーナー様には不向きです。金銭面で余裕がないオーナー様がこういった物件を購入してしまえば後々の経営が大変になることは想像に難しくありません。



あなたに合った物件は？ 代表的な4つのパターン

5年後、10年後のために、必要なのは今のご自身に合った資産形成をしていくことです。代表的なオーナー様の4つのパターンをご自身の背景に合わせて考えていきましょう。

①現金が残りやすく 現金が多い場合

資産圧縮ができる物件が向いています。

将来相続税が多くかかる可能性があるため、評価が低く、実売価格が高いタワーマンションのような資産

②不動産資産は多いが 現金が残りづらい場合

ミドルリスクミドルリターン物件が向いています。

新しめの賃貸アパートのように利回りはそこまで高くなくてもリフォーム等のコストが少ない物件。安定収入を生む、収益の柱を持つことが大切です。

③不動産にあまり興味 がない場合

ローリスクローリターン物件が向いています。

利回りが低くても維持メンテナンスコストも少ない分譲マンションなど。不動産に興味がなくとも将来的に売却しやすく、管理も容易な資産を複数持つことで資産対策ができます。

④課税所得税が高く 節税効果が少ない場合

節税ができる物件が向いています。

減価償却が多い物件が向いています。土地は良く、建物が古く低稼働の物件など、多少費用をかけても将来に渡って収益が見込める好立地の物件を持つことで自由度の高い資産形成ができます。

その他にもオーナー様の背景に合わせて向いている物件は変わってきます。ぜひご自身の将来設計に合わせて資産形成に取り組んで行かれては、いかがでしょうか？



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

『資産に関わる税務の基本』 もう誰にも聞けない相続税の基本①

新年度がスタートしました。税制も改正事項が反映されてくる時期ですね。不動産所得に関わる所得税、相続・贈与に関わる相続税、贈与税は1月1日からの改正とされているのが通常ですので、来年度以降の改正に目を光らせておきたいところです。さて、今回からは新たなテーマとして、今さら誰にも聞けない内容をピックアップし相続税計算の基本について解説して参ります。相続税に御詳しい方でも復習としてご活用いただければ幸いです。

＜＜相続税がかかる場合とかからない場合＞＞

（１）基礎控除を超えるとかかる

相続税は、お亡くなりになった方の残された財産などの金額が基礎控除額を超えた場合にかかることとなっています。

（２）残された財産とは

通常、相続税の対象とされる財産は、プラスになる財産（現預金、土地など）からマイナスになる財産（借入金など）を引いたものに、相続時精算課税制度で贈与した財産を足し、墓地などの非課税財産とお葬式費用を引いたものとされます。

（３）基礎控除とは

基礎控除とは、相続税の対象とされる財産から引ける金額で、次の計算で算出した金額をいいます。 **3,000万円 + 600万円 × 法定相続人の数**

※法定相続人の数には、相続放棄した相続人がいる場合も含まれます。また、相続人に養子がいる場合は、実子がいる場合は1人、いない場合は2人までカウントすることができます。

＜＜相続税の申告が必要な場合と必要ない場合＞＞

相続税の申告の要否は、上記の基礎控除額により決まります。相続税の対象となる財産額が基礎控除を超えれば申告が必要となり、それ未満であれば申告は不要となります。ただし、相続税に関する特例制度を利用した場合に、基礎控除額を下回ったときは、申告が必要となることがあります。

今回は、相続税申告手続きやそのスケジュール、納付の方法などを紹介します。



【参考】国税庁 タックスアンサー No.4102 相続税がかかる場合

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
元氣村緑花台
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 | ☐ 売却について |
| ☐ リフォームについて | ☐ 土地活用について |
| ☐ 家賃滞納について | ☐ 相続対策について |
| ☐ 賃貸管理について | ☐ 保険について |
| ☐ 購入について | ☐ 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

