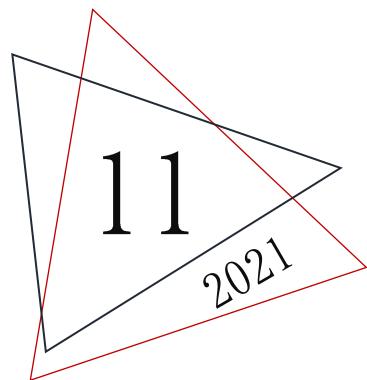


”名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

リード通信



入居率
90.12%
(東区・中区)
10月末現在



賃貸管理：「在宅時間増加」による賃貸ニーズの変化

業界ニュース：単身入居者が亡くなった場合の対応

相続相談・資産に関する税務の基本など他にも情報多数

コロナ禍における不動産の“買い時”は一



リードグループ
代表取締役

服 部 富 雄



さて、感染者数も減少しようと飲食店でお酒が飲めるようになり楽しみが増えました。長らくお休みを頂いていたセミナーもそろそろ再開したい気持ちで一杯です。このまま収束を願います。日増しに寒さが身に染まる様になりましたがコロナだけではなく、フルエンザにもお気をつけてくださいませ。

衆議院選挙がスタートして世の中が騒がしくなってきました。富裕層は更に増税され、日本からやる気・前向きの人が居なくなってしまうと危惧の念を抱いております。また、富裕層に向け様々な増税効果を謳った商品がある中で日本では不動産を絡めた節税が一番多かつたと思ひます。最近の不動産の動きとしては不動産売買が益々活況を呈しております。つい最近までは売却物件が全然無く苦労しましたが良い物件が確実に市場に増えています。物件が見受けられるところは利回りは悪くないですが、特に取扱いタクシングとして購入するには良いと思います。

いつしか陽だまりの恋しい季節となりました。いかがお過ごしでしょうか。

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しました皆さんに、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 幕集中！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／008

コンシェルジュ2課

上野 翔大



異業種から管理業へ。難しさと楽しさ。

コンシェルジュとして、物件の管理業務を行っております。

入社前までは観光業でお客様を迎える仕事をしておりましたので、外出する機会もほとんどなく関わる業種の方も限られておりました。

現在は管理の仕事を通じて様々な業種の方と関わることができ、日々刺激を受けております。業務内容は幅広く、入居から退去までの一連の流れ、お客様対応、大規模修繕等、オーナー様へのご提案を行っております。求められる知識は多岐にわたるため、まだまだ経験不足な私は知識経験豊富な上司の助けを借りながら業務にあたっています。

コロナにより変化した生活模様、その中でニーズに合うお部屋作りを意識し、お客様、オーナー様にご信頼いただけるような管理に努めてまいります。



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！

常務取締役 永井 道人

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す。

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す。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ったが、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】

上記のことで、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家事のストレス軽減→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。上記のことで、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
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

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ったので、残された家財な
処分してよいか」というご相談を受けることがあります。

賃借人が亡くなっ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。**賃借人が亡くなっ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ませんので、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
人が亡くなったときに備えて、**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、亡くなっ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、スムーズになくなっ
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。

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、何度も売り買い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

②買える価格
ローンが通る
現預金残高など

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

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。



『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会員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が多いため、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： 052-350-5655

担当：売買部

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
ペットの靈園

リードワン東京
売買仲介

ファインピレッジ
緑花台
サービス付高齢者向け住宅

リハビリディステーション
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

