



今回は「生前贈与」を取り上げましたが、今回のテーマは「家族信託」です。信託と聞くとすぐに思い浮かぶ「投資信託」のように、不特定多数を相手にした営利目的の信託は「商事信託」に分類されます。それ以外を「民事信託」といい、その中でも特に家族に託す信託が、今回のテーマである「家族信託」です。この信託に登場するのは次の3者です。まず、「委託者」という財産を預ける人。つぎに、「受託者」という財産を預かり管理・処分する人。そして、「受益者」という信託された財産から利益を得る人の3者です。

それでは、賃貸オーナーの実際の「家族信託」の活用例を解説をいたします。



できなくなる事態を想定して、長男Cさん（受託者）にアパートを預けて管理や運営をしてもらいます。その受益者をAさん本人とすれば、家賃は引き続きAさんが受け取ることができます。このとき、アパートの所有権はAさんから長男Cさんに移るので所有権移転登記も必要ですが、長男Cさんは実質的な所有者ではないので、贈与にはあたらず税金は発生しません。その後、Aさんが認知症になったり、意思表示ができない事態が生じた場合でも、アパートの管理や運営については、長男Cさんがすべて処理解決することができます。また、不測の事態が生じてAさんに何らかの費用が必要となったときでも、信託契約の中で定めることによって、長男Cさんがアパートを売却してAさんのための資金に変えることも可能です。この例のように、信託で登場する3者のうち「委託者」と「受益者」が同一のAさんとなるような信託を「自己信託」といいます。この認知症などにかかることを想定して採用する手段には、他に「成年後見制度」がありますが、この制度は家庭裁判所に報告し続ける等の監督を受

けながら、Aさんのために財産管理を行うのが原則となるので、投資などの運用、財産の処分、相続税対策のための生前贈与などの節税対策は原則的にできません。この家族信託なら、契約内容によっては、これらの財産運用を長男Cさんに柔軟に行ってもらうことが可能となります。

このあとAさん亡くなったときは、遺言で受益者を妻Bさんに指定することで、家賃収入を妻Bさんに確保してあげることが可能です。もちろんこれはAさんから妻Bさんへの相続にあたりますので、税金の対象となります。さらに、たとえばAさんに障害を持つ次男Dさんがいる等の事情があるときに、妻Bさんが亡くなった後の受益者を次男Dさんに指定することも可能です。これによって両親が亡くなった後も、長男Cさんの財産運用によって次男Dさんに収入を確保してあげることが、Aさんの意思によって実行することができます。このような自分が亡くなった二代先の相続まで指定することは「遺言」ではできません。

さて、前回の生前贈与では「名義預金」が問題になりました。贈与税が非課税となる年間110万円未満を、毎年、子や孫に贈与するときに、その子や孫に預金の管理をさせないと名義預金と見なされてしまい、生前贈与の効果がなくなるというお話でした。でも、子や孫に預金を管理させると浪費してしまうので心配が残ります。この問題も、家族信託を活用することで解決できます。親Aさんが孫Eさんに贈与するとき、委託者と受託者を共にAさんとして信託契約を締結します。これを「自己信託」といいます。「AさんがAさんに預金を信託する」という構図になりますが、その信託から利益を得る受益者を孫Eさんとすることで、Aさんから孫Eさんに贈与することができます。通常は受益者であるEさんに信託内容を通知しなければなりません。信託契約の特約で別段の定めをすれば知らせないことも可能なので



す。この方法によって、本人に告げないで贈与することが可能となります。

もちろん家族信託は万能ではありません。家族信託では出来ないことが成年後見制度や遺言で出来ることもあります。信頼出来る受託者を見極める必要があり、土地

・建物等の財産を委託するときは受託者へ登記・登録が必要です。受託者の負担も考慮しなければなりません。基本的には節税対策にもなりません。活用するときは、メリットとデメリットを考慮した上で、専門家に相談してお決めになってください。

オーナーのための 賃貸管理講座

トラブル・クレーム対応シリーズ
「騒音のトラブル」



騒音という賃貸の代表的なトラブルは4つに分けてみると、対応方法が分かりやすくなります。①入居者が騒ぐ音、②入居者の配慮不足による音、③住宅設備による音、④普通に暮らしている音、の4つです。

まず①は、飲み会や麻雀などにより起こるが代表的ですが、騒音元が特定できるので一番対処がしやすいといえます。騒音元に直接注意をして改めていただきます。改めるまで注意し、それでも止めない確信犯なら退去をお願いします。ここは毅然とした対応を時間をおかずに取る事が重要です。

②の「配慮不足による音」は入居して間もない時によく発生します。特に鉄筋コンクリートの物件に引越してくると「音は響かない」と思い違いをして、テレビの音を大きくしたり、部屋の中で運動する子供への注意を怠ったりしてしまいます。自分の出している音が響いていないと思い込んでる事が原因となります。「隣や階下への音は響くものなんです」と教えてあげると、気をつけてくれるようになります。もし騒音元の部屋が特定できないときは、手順1として書面で全世帯に注意文書を配布します。この書面のポイントは、「何月何日何時頃どんな音がしていたか」を明確にして書くことです。手順2として、書面配布でも止まない場合は、騒音元と思われる入居者へ訪問しますが、最初は「〇〇さんのお宅では音が聞こえますか？」というふうに尋ねます。「共同住宅なので思った以上に音が響いてしまう」と伝えると、「自分かも知れない」と



改善してくれることが多いのです。

③「住宅設備による音」は、設備や構造上の問題で音が発生します。代表的なのは玄関ドアを閉める音ですが、これはドアクローザーの調整で直ります。室内建具の開閉音は、建具の閉まりが悪いと力を入れて閉めるので音が出てクレームになるのですが、これも調整修理をします。風呂場やトイレの換気扇からの異音や、洗濯機の振動音、全自動洗濯機の使用時に良く発生する「ウォーターハンマー現象」という音など、それぞれに原因を特定して対処します。

④の「普通に暮らしている音」は、音を出している側が通常の使い方をする可能性が高いケースです。そのときは、クレーム元の入居者宅に訪問して音の大きさを確認する必要があります。オーナーご自身か管理会社の担当者が「この音がうるさいかどうか」の許容範囲を判断します。確かにうるさい時は、「かかとで歩かない」などの注意や、「ドアの開閉を静かに」など、具体的な内容を書いた文書を全世帯へ配布します。それでも改善されず、再度の文書配布でもダメな場合は騒音元へ訪問し、丁寧に歩き方や音が響いている事への対応のご協力をお願いします。オーナーご自身か管理会社の担当者が「この音は許容範囲内」と判断した時は、騒音を訴えている方に問題があるかもしれません。過剰反応や神経質な方には、貸室を移動していただくか、場合によっては退去を促す方向で話を進める場合もあります。神経質な方がそのまま住み続けた場合、過剰反応の苦情で通常使用している入居者さんが出ていく事になってしまうケースを防ぎたいからです。

このように、4つに分けてみると対処方法が分かりやすくなりますので、お話しになってください。

おすすめ 賃貸の本

「airbnb (エアビ) 空室物件活用術」

小沢 吾吾、町田 龍馬 共著



外国人旅行者の宿泊施設が足りないの
で、賃貸物件の空室を「彼らに貸してはど
うか」という論議が起こっています。それ
に対して「積極的に活用したい」「ゼツ
タイにやらない!」「興味はある」など、オ
ナーの反応は様々でしょう。どちら側に
立つとしても、情報収集しておく必要はあ
ります。そこで賃貸経営を知っている著者
の解説本はないかと探したところ、見つけ
ました。共同著者の一人の小沢氏は不動産
管理業務全般のサービスを提供している方
なのだそうです。この本は1章から5章で



構成されていますが、
その中で重要なのは3
章です。以下、参考にな
ったところを抜き出し
て紹介いたします。

まず民泊なら Airbnb
(エアビと略す)とい
うシステムを活用する
ことが前提となります
が、2014年の東京の

エアビ物件の平均稼働率は70%を超えてい
るだろう、と著者は書いています。普通の
賃貸物件でも築年数が20年を超えていた
ら、下手をすると稼働率は70%を下回る
かもしれませんから、この数字に正直驚き
ました。民泊の利用が高まる時期は3月20
日から5月5日までの、賃貸の繁忙期が終
わる頃になります。日本のこの時期は一番
過ごしやすくと外国人は感じているよう
です。反対に利用が少なくなるのは8月30
日から10月下旬ですが、その理由の1つ
は「秋の長雨」です。海外の旅行情報でも
「9月の日本はお勧めでない」と紹介され
ているようで、外国人にとって「四季を感じ
にくい時期」なのだそうです。四季によ
って民泊需要に波があるということです。

海外観光客は「外国人向けに作られた不
自然な和風」には関心がなく、「現代のあ
りのままの日本の部屋」を求めています。
キッチンや浴室は使い慣れている洋風で、
寝室は和室というのがベストマッチング
です。築20年を超えたアパート・マンシ
ョンはピッタリという感じがします。民泊利

用が最も多い国籍はアメリカ人で、続いて、
中国人です。中国の旧正月にあたる2月は
中国人利用者が劇的に増えます。

つづいて本書には賃貸物件の空室を
活用している実例が5件ほど紹介されていま
す。東京の事例しかないのが残念ですが、
民泊に貸し出す経緯(いきさつ)と、結果
としてどれくらいの収支か、詳細に数字で
紹介されているのは興味深いレポートで
す。その収益は、一般賃貸で貸し出した時
と比べて驚くほど高くなっています。

最も需要があるのは5人くらい泊まれる
部屋ということから、民泊の部屋の広さは、
30㎡以上40㎡がベストです。ホテルや旅
館は2~3人の定員が多く、二組に分かれ
なければならないので不便なのでしょう。

エアビを使って外国人旅行者を募集する
際の運営方法については、「適正な宿泊料
を設定する方法」「最初は3割引きにして
実績をつくる」等のテクニックが紹介され
ています。そのときに少しハードルが高く
感じられるのがコミュニケーションの部分
で、基本的には「英語力」が求められます。
宿泊希望者からメールで質問が来るので、
英文を読んで英文で返さなければなりませ
ん。これらは少しハードルが高く感じる作
業ですね。そこで、もし不安なら、初回は
「代行会社」を活用することを本書では薦
めています。宿泊収入の30%程度の料
金を支払うことで、募集からチェックイン、
チェックアウトまでのすべてを代行する会
社が登場しているのです。

この本は「民泊のすすめ」なので、民泊
に空室を貸すデメリットについて触れられ
ていません。その部分の不安は当然に残り
ます。ただ、エアビというシステムを使い
外国人旅行者に短期貸して、稼働してい
ない空室を活用する実態が少しイメージで
きます。すでに管理や募集を依頼している
不動産会社から情報は入っていること
でしょう。3年前にはなかった手法がいつの
間にか生まれていて、これから活発になると
予想されているのですから、知っておく
べき情報だと思います。賃貸経営で「守るも
攻めるも」、まずは情報収集が大事です。

賃貸経営で満室を維持するための アパートマンション館株式会社

賃貸経営ニュース

2月

- 発行日：2016.2.1 第4巻6号(通算42号)
- 発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 <http://www.apa-to.co.jp/>
- 発行人：宮内 広明 TEL 0297-72-1181

今月のトピックス ●空室対策実践塾 「繁忙期にやるべきこと」 ●ワンポイント税務
「家族信託の活用法」 ●賃貸管理講座 「騒音トラブル」 ●おすすめの本

空室対策実践塾 繁忙期に「やるべきこと」とは?



繁忙期のうちに、オーナーと管理会社が
協力して、空室と退去予定の部屋を満室に
しなければなりません。基本的な空室対策
を、お復習い(さらい)しておきましょう。

まず物件には競争力が必要です。と言
ってもライバルに「圧倒的な差」をつけると
費用対効果が合わなくなりますので、「ち
ょっとした特徴を持たせる」という程度で
よいのです。繁忙期とは、例えば100戸の
1Kが募集中のところに70~80人のお客
様が部屋を探しに来て、結果として20~30
戸の空室が残るとい
う期間です。通常よ
りも「出入り」が多
いだけで、繁忙期
から全ての空室が埋
まるわけではありません。ここで選ばれる
「何か」を持たない
と空室として残されてしまうでしょう。

その「何か」とは、立地や、外観や、設
備や、間取りなど、物件によって異なり
ます。ある物件は、玄関を入った時にパ
ッと目につくクロスを貼って、姿見用の
鏡を設置するだけで「ちょっとした差」
を演出しています。キッチンやユニッ
トバスにカラーシートを貼るだけでも
「ちょっとした違い」を感じていただけ
ます。お客様に「ワァー」と言ってもら
える「何か」が大事なのです。費用を
かけないなら家賃を相場より5%下
げるとか、フリーレント等のサービスも
「何か」のひとつ。これが競争力にな
ります。

そして、多くの中から部屋を見ていた
だいたお客様に、アピールできる用意が
必要です。たとえばオーナーからの、「内
見していただいて有り難うございます」
という感謝のメッセージを掲示しておく
ことで、オーナーの気持ちを伝えること
ができます。不快な空気が充満した部
屋には空気の入れ換えが必要です。もし、
物件の近くにお住まいでしたら、天気
の良い日には窓を開放して空気の入れ
替えをしてください。管理会社に任せ
ていると思いますが、オーナーほどは
頻繁には来られないでしょう。ご自
身がやることによって、募集中の部
屋に細かな気遣いが生まれます。それ
が、部屋を見に来たお客様に伝わり
ます。

お客様が部屋を見たときに、何もない
殺風景な部屋より生活感の感じられる
部屋の方が良いに決まっています。そ
こで、玄関マットや照明器具やカー
テンなどを取り付けるようにしまし
ょう。気に入ったなら、そのままお
客様に使ってもらうことが出来ますし、
それが部屋を決める「きっかけ」と
なることもあるのです。

「他の部屋に差を付ける」と言っても、
予算の都合で「少しの差」しか演出で
きないとしたら、最後は「見せ方」が
勝負になります。そして100戸の空
室に対して70~80人のお客様しか
いないとしたら、アピールできるこ
とは何でもする必要がありません。
すでに繁忙期の真っ最中ですので、
基本的な空室対策を実施されて、ぜ
ひ良い結果を残していただきたいと
思います。