

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

1月

- 発行日 ; 2017.1.10 第5巻5号(通算53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 ●賃貸経営塾 「入居者が望む設備とは」 ●税金基礎講座 「土地の使用貸借と賃貸借」 ●空室対策実践塾 「今からでも間に合う満室対策とは!？」

賃貸経営塾

入居者が本当に望んでいる設備を選んでますか!？

入居者さんの要望を知っているでしょうか？

お部屋探しのお客様が重視することの一つに「設備」がありますが、先日こんな事がありました。ご所有の賃貸物件に空きが目立つようになったので相談したいと言われ、とある大家さんのお宅に訪問したのですが、その大家さんご自分の賃貸物件の一番の売りは、「最近導入したケーブルテレビだ」と仰っていました。大家さんの出費で、入居者さんが40チャンネルの番組を無料で視聴出来るようになっていたらしいのです。よくよくお聞きすると、大家さんご自身は大の野球ファン。しかもマイナーなチームがお好きなので、一般的な地上波では試合の放送がされないらしく、ケーブルテレビのスポーツチャンネルを毎回楽しみにしているそうです。

「入居する人もすごく喜ぶと思うから、これをしっかりアピールしてもらいたいんだ」と仰っていました。

この大家さんのお気持ちはとても良くわかるのですが、実はここには残念な勘



違いがあるのです。なぜなら、この大家さんの物件は、学生さんや若い社会人向けのワンルームだからです。「学生向けのワンルーム

にケーブルテレビ無料を導入して何が悪いの？」と思う方もいらっしゃると思うので、今の若者文化を解説しておきたいと思えます。今の学生さんや若い社会人は、実はかなりの人がテレビを持っていません。彼らは決まった時間に決まったテレビ番組を、テレビの前に座って観る習慣が無いのです。ならばどうして流行りのテレビの話題を知っているのかというと、スマートフォンで動画サイトを観ているから知っているのです。その実態が分かってみると、テレビを持っていない入居希望者に、ケーブルテレビ40チャンネル無料というサービスが、全く意味のないことに気付くでしょう。そのために毎月大家さんが、ひと部屋に数千円の負担をしているとしたら、それはとても無駄な出費と言えるのでは無いでしょうか。しかも、このケースで一番困るのは、一世帯だけでもこのケーブルテレビを観ていた場合、簡単に解約が出来ないところにあります。その入居者さんがケーブルテレビで観ている番組を聞き出して、それが同様に視聴できる方法(BSやCSなど)を導入する、という手も有りますが、大変手間がかかります。せっかくお金をかけて設備を導入するのであれば、ご自分の物件に住むであろう入居者層を見極めて、そのターゲットとなる入居者さんが喜ぶ設備にお金を使いたいものです。

ターゲットの入居者が喜ぶ設備とは？

さて、今回のケースでは、この大家さんはケーブルテレビ40チャンネル無料ではなく何を導入すれば良かったのでしょうか？今の時代のお勧めは、インターネット無料や、wifi（ワイファイ＝無線でネットが繋がる機器）無料です。電車の中を見ても、若者はみんなスマホをいじっている時代です。先ほどお話ししたように、テレビドラマなども動画で観ていますから、毎月月末近くになると、スマホに「データ量到達のお知らせ」のメールが届く人が多いはず。1ヶ月にデータのやり取りが出来る上限が決まっています、それを使い切ってしまう訳です。そうすると、通信速度が極端に低下し、我慢してそのまま月末まで使い続けるか、それともお金を出してデータ量を追加購入するか悩むことになります。経済的に余裕のない若者には厳しい選択です。もし賃貸物件にインターネット無料があれば、自宅ではパソコンを使えば良いわけですが、パソコンすら持っていない若者が増える中、一歩進んでwifi無料を導入しておく、彼らは自宅に帰ったらスマホをwifiに繋いで、通信のデータ量を気にせず思う存分動画が観られるという、大きなメリットを享受できます。パソコンを持っていたら、プロバイダーを契約しなくて済むのでその分

数千円が浮く計算です。これなら、うまくアピール出来れば、家賃の上乗せも可能かもしれません。

某大手アパートメーカーの新築には、3年ほど前からインターネット無料が標準設備で付いています。そこ



に住んでいて、便利で経済的なことを体験した人が引っ越す時、次に探す物件の条件は当然「wifi無料」となります。その人にとって「wifi無料ではない物件」は、もう選択肢に入らないのです。

賃貸住宅の25%には、インターネット無料や、インターネットが安価に使える設備が付いているとも言われている中で、今後は「あったらいいな」を乗り越えて、「なくてはならない設備」になっていくことは容易に想像できます。パソコンには疎くて、という年配の大家さんも多いと思いますが、こればかりは「理解出来ない」と言われていけないと思います。もし、今回の記事について「もっと説明が必要」という場合は、すぐに不動産会社にお尋ねください。

大家さんのための 税金基礎講座 土地賃借の「使用貸借」と「賃貸借」で課税が異なる！？

物を貸したり借りたりする時は「使用貸借」か「賃貸借」に分かれます。この「使用貸借」というのは一般的には聞かない言葉でしょう。たとえば、友人から本やCDを借りるとき、普通ならレンタル料は取らないでしょうから、これは使用貸借になります。本を読み終わったりCDを聞き終わったら、友人に無償で返還する契約を締結したことになります。つまり「無料（タダ）の貸し借り」を使用貸借といいます。「賃貸借」は、レンタカーやレンタルCDのように賃料が発生する貸し借りのことですが、オーナー様が借主さんに部屋を貸すのも賃貸借です。この2つの違いは“賃料（対価）”が発生す

るかしないかです。

子供が念願のマイホームを持ちたいと望んだときに、建築費は出しても土地まで買う資金がないという場合に、「親の土地を借りる」というケースがよくあります。つまり親が地主で子供が借地人となる訳ですが、そのときの、土地の貸借関係はどうなるのでしょうか？もし、子供が親に地代を払うなら「賃貸借」になりますが、普通の親なら地代を取らないので「使用貸借」になります。このような親子間の「土地の使用貸借」で、贈与税や相続税の課税が問題となる場合について説明しましょう。

土地の貸借が使用貸借でなく賃貸借なら、

新たに賃借するときは「権利金を支払う」という慣行があります（図を参照）。

一般的な土地の賃貸借



このように土地の賃貸借で建物を登記すると「借地権」という財産が借主に帰属します。その対価として借主は貸主に「権利金」を支払い、地代は底地部分の賃借料として支払うというイメージです。しかし親子の場合は権利金を支払うことはまずありませんが、これを杓子定規に考えると、支払うべき権利金部分だけ子供は得をしたこととなります。つまり、子供は借地権という財産を親から贈与されたと見られなくもありません。では、このケースでは贈与税がかかるのでしょうか？

答えは、「使用貸借」では借地権が設定されるような強い権利がありませんので贈与とは見なされません。これで、子供が親から土地を無料（タダ）で借りても贈与税の問題がないことは分かりましたが、注意しなければならないのは、地代もタダとしなければいけない、という点です。贈与税が課税されないのは「使用貸借」を前提にしていますので、地代を払うと「賃貸借」となり贈与税が課税されることになってしまいます。親に気を遣

って「少しの地代ぐらいいは・・・」と払うのはNGなのです。でも、子供が親の土地の固定資産税分くらいを支払うのは大丈夫です。その程度であれば「使用貸借」の範囲に入ります。

さて、贈与税が課税されないのは良いのですが、この使用貸借の場合は相続があったときは、相続税の方でしっかりと課税されます（図を参照）。



このように、他人に貸してる土地の相続税の評価は貸宅地となりますので、借地権割合が評価から減額されますが、使用貸借では更地扱いになりますので、借地権分の評価減はありません。その分、相続税が課税されることになります。なお使用貸借の場合は、子供が建てた建物が貸家であっても更地評価になります。子供が親から土地を借りて子供名義でアパートを建てたとしても、その土地はいわゆる貸家建付地にはならないので注意が必要です。以上のように、親子の間の土地貸借が「賃貸借」か「使用貸借」かによって、課税が大きく変わることをご理解しておきましょう。

空室対策実践塾

いまからでも間に合う満室対策とは!?

今回は、いま空いている貸室を、確実に埋めるためのアイデアをお伝えいたします。繁忙期の真っ最中ですが、最初の1ヶ月が勝負となりますので、参考にさせていただけたら幸いです。

基本的に重要な考えは、

- ①部屋を觀てもらおうための工夫
- ②觀たら決めてもらうための仕掛け

になります。この2つの作戦を別に立てて実

践していきましょう。

部屋を觀てもらうために

まずは、オーナー様の貸室に、なるべく多くのお客様に訪れていただく必要があります。そのためには、インターネットを活用することが必須の時代となっていますから、オーナー様ご自身で、ご自分の貸室が「どのように表示されるか」をチェックしてみてください。スーモやホームズ等の賃貸検索サイト

で、オーナー様の物件で暮らす方と同じ条件で探したとき、簡単に出てくるのが最初の条件です。もし出てこないなら、募集を依頼している不動産会社と相談して、「どうしたら出てくるのか？」の対策を講じる必要があります。家賃設定の問題か、設備を付加すれば良いのか、諸条件を変えれば良いのか、何らかの手を打つ必要があります。そしてパソコンだけでなくスマホからも検索してください。現在では半分以上のお客様が物件検索

にスマホを使っているからです。必要な写真がすべて掲載されているか、間取りは見やすく作られているか、一所懸命にお部屋を探すお客様の気持ちで眺めてみてください。お子さんやお孫さんがいるなら、手伝ってもらおうとよいでしょう。



つぎに、不動産会社が用意した案内図面のチェックです。A4やB4サイズ1枚の案内図面であっても、写真と間取りと設備概要とコメント等で、オーナー様の貸室の魅力を100%伝えているかが重要です。この図面は、来店したお客様に見せるだけでなく、近隣でお部屋紹介に協力してくれる仲介会社にも配布されます。「彼ら」が、オーナー様の貸室を選んでくれることが、内見を増やすには必須となりますので、そのためにも、お客様に魅力が伝わる案内図面であることが必要なのです。もちろん、この「近隣でお部屋紹介に協力してくれる仲介会社」に、オーナー様の貸室の情報が伝わっていることは最低条件です。現在は一社だけで募集する時代ではなく、多くの近隣業者からの紹介が「内見回数を増やす」には必須となっています。

近隣の方が部屋を探しているケースがありますので、現地の看板もチェックが必要です。空室があってもなくても「入居者募集中」の看板が付いているのでは信憑性がないので、「いま募集しています」という意思を表現するように、不動産会社に工夫してもらってはいかがでしょうか。そして「物件の入居者から紹介してもらう」ことも検討してみましょう。オーナー様は部屋を決めるた

めに、フリーレントや広告料として数ヶ月分をご負担される場合もありますから、その分を「紹介料」として振り分けても損はありません。「希望の設備を付けて差し上げる」という紹介条件なら、現金で渡す紹介料の倍額でも価値はあると思います。結果としてその設備は、オーナー様の資産価値を高めるのですから。

見た後に決めてもらうために

繁忙期は、お客様にも「すぐに決めたい」という事情がありますので、現場には即決を促すような仕掛けを用意しておきましょう。

まずは部屋だけでなく、エントランスや共用部分が、綺麗で清潔に維持されていることは重要な条件です。もしオーナー様



がお近くにお住まいなら、定期的に現地に行ってチェックするのがお勧めです。部屋の換気もマメに実施した方が良いでしょう。募集を依頼している不動産会社でも実施するかもしれませんが、オーナー様とのダブルチェックで、「お客様を迎え入れるお部屋」を完璧に用意しましょう。玄関に、マットとスリッパの用意は最低条件ですが、この部屋で暮らす方のイメージで選んでもらってください。募集中の部屋に「家具をセットする」というのも一般的になりましたが、もし不動産会社がやっていないなら、あるいは不十分なら、オーナー様が実施されるのも良いと思います。

そして、迷うお客さまの「背中を押す」ような条件を用意しておくのも一つのアイデアです。たとえば「1月中に決めていただいたお客様に期間限定のプレゼント」ということで、商品券を差し上げたり、希望する設備を付けてあげる、というサービスです。もちろん、部屋の魅力を十分に感じてもらうことが最優先ですが、その上で「いま決めれば得をする」という条件によって、決断を促すことになるでしょう。繁忙期が始まっていますが、最初の1ヶ月が勝負です。いまからでも間に合う対策を講じて、ぜひ、満室にしてください。