



新型コロナウイルスの世界的な感染拡大に明け暮れた2020年が終わりました。2021年はどんな1年になるのでしょうか。週刊誌やビジネス誌に執筆するライターのA記者と不動産業界向け新聞のB記者、不動産ネットメディアの編集を手がけるC記者の3名で2021年の賃貸住宅業界を語ってもらいました。業界ならではのリアルな展望が語られました。



4月入学の新入生動向に注目

- A** 2020年は東京五輪・パラリンピックの延期、8月の安倍晋三前総理の退陣から9月の菅義偉新総理誕生まで、ニュースには事欠きませんでしたが、賃貸住宅業界にとってはコロナの影響が大きかった1年でした。
- B** 大学や専門学校がリモート授業を取り入れた影響で下宿先を引き払ってしまう学生が増えました。今も学生街は閑散としています。本当に怖いのは2021年4月の新入生が一人暮らしをするのかどうかです。文科省は対面授業を推奨していますが、学校側は乗り気でないところが多いようです。4年生が退去した後に、新1年生が入ってこないというような影響が心配されます。
- C** 集団感染があった大学へのバッシングは凄かった。学校側が及び腰になるのもよくわかります。体育大学まで実技をしないでレポート提出で単位を出すらしいですし、学校は可能な限りオンラインを進めていくことになるでしょうね。学生寮の密を避けて、民間賃貸住宅を借上げる学校などもあって、新しい需要も生まれているようですがそれもまだ一部だけです。今から対策をとっておきたいですね。
- A** でも一人暮らしをしたい学生はいるでしょう。管理会社が入居している学生向けの食堂を作ったりした例もあるよね。
- C** いかに親が安心する仕組みをつくるかが学生獲得のポイントになると思います。管理会社は知恵を絞っていますが、2021年は熾烈な入居者獲得競争になりそうですね。



賃貸経営に役立つテクノロジーに注目

- C** コロナの影響では「非接触での賃貸仲介」に注目しています。民間会社の調査だと不動産会社の85%くらいは在宅勤務をやっていない

そうです。一方でzoomなどのリモートワーク用のツールは70%以上の企業が導入しています。少し様子見だった会社が2021年から本格的に非対面での接客などを取り入れだすのではと、私は予想しています。

- B** 脱ハンコの動きも加速しています。政府を挙げて電子契約を推進していますからね。法改正も含めて進んでいくようなら、賃貸住宅の現場でも一気に普及するかもしれません。一方で、地面師みたいな「なりすまし」もでてくるでしょう。新しい技術で、いつ、誰が、どうやって手続きしたかを明らかにできる仕組みを作っていくかといけません。
- A** 賃貸借契約は時間も手間もかかるから、そのコストが軽減されるのに反対する人はいないでしょう。でも、貸したマンションが特殊詐欺の拠点や、偽造クレジットカードの受け取りに使われていたなんてことが、現実にあるから怖い。テクノロジーの力をどこまで信用しているのかは気になる。
- B** テクノロジーで言えば、私は入居者管理アプリに注目しています。入居者への注意事項を一斉に通知したり家賃の未入金だけに遅れを通知できたりするなど、賃貸管理のこまごまとした作業を自動化できます。一回、導入すると便利すぎて止められないみたいですね。
- C** 管理ツールでは、入居者とコミュニケーションがとれるチャット機能がとてもいいです。実は長期入居してもらうには管理会社や大家さんとのコミュニケーションがとても重要というデータがあります。例えば、鍵の回転が悪いとか、わざわざ電話するまでもない小さい不満が積み重なって、あるタイミングで退去につながっていくようです。ある管理会社によると入居者の約20%の退去はこういった小さな不満が理由だったとか。この不満をガ

ス抜きする意味でチャット機能は有効ですね。

- A** 聞く耳を持つことが重要なわけだね。入居者とコミュニケーションをとると、いろいろと要求されてやぶ蛇になるというのはもう古い考えなのかもしれない。



オーナーも儲かる宅配ボックスに注目

- A** 入居者の獲得という意味では人気設備も変わっているようだね。ここ数年はネット通販の普及で宅配ボックスのニーズがとても高くなっている。だけど、場所がなくて設置できないというオーナーも多いようです。
- C** Yper（イーパー・東京）という会社では、居室ごとに使える袋型の置き配ツールを開発しました。鍵付きの袋をドアノブに引っかけて使うので、工事の必要がない手軽さが評価されています。万が一の盗難に備えて保険にも入れるし、配送状況をスマホアプリで管理できます。入居者に購入してもらうことで大家さんにお金が落ちる仕組みもあります。管理会社やオーナーからの問い合わせも急増しているようです。
- B** 設備の導入で役立ちそうなのが、スマサテ（東京）という会社が開発したAI家賃査定です。物件周辺の相場を知ることができるサービスで、所有する物件のデータを入力すれば、周辺物件と比較した推定家賃を教えてください。「この設備があるので1000円をプラス」といったことが分かる家賃査定の根拠も表示されるので、それを基にして次の設備導入を考えてみてもいいでしょうね。管理会社向けに賃貸経営の改善案を作るために利用されていますが、無料で使えるプランもあるので大家さんも使えます。月間1万件以上の査定件数があるようで精度も高いですからね。
- A** 時代の風を感じるな。そういう意味ではリース（東京）という会社がやっている「smeta」（スメタ）というサービスはフリーランスとかUber EATS配達員のようなこれまで与信が低かった人向けの家賃債務保証なんだ。「smeta」で与信審査をして、「家賃いくらまでなら保証できる」ということを事前に照会してくれるから、この情報をもとに不動産で部屋探しができる。仲介や管理会社にとっても審査落ちが防げるから、こういう動きはいいと思う。
- B** 孤独死についても見守りなどでIoT機器やスマートカメラの活用が期待されています。賃貸業界の課題解決に役立つテクノロジーにはア

テナを張っておきたいですね。



賃貸管理はますます重要になっていく

- B** 賃貸管理業務の適正化のために作られた賃貸住宅管理業法が2020年12月15日に施行されました。所管する国交省への登録制度の加入会社には「業務管理者」の設置が義務づけられます。将来的には賃貸不動産経営管理士が登録要件の1つになると言われています。賃貸不動産経営管理士は、今は民間資格ですが、将来的には国家資格化が確実視されていて、管理会社の社員だけでなく大家さんの中にも勉強する人が増えたみたいですね。2021年は賃貸管理のプロフェッショナル化に拍車がかかると思います。
- A** そういう影響もあったのかな。2020年の賃貸経営管理士試験はかなり難しくなっていたと受験者から聞いた。でも、賃貸管理の大切さがクローズアップされるようになってきたことは良いことだと思う。社員向けにも賃貸経営管理士の資格保有者には特別手当を払う会社も増えていると聞いたよ。
- C** 法改正や制度変更で新しいサービスも増えています。2020年4月の民法改正で、それまで曖昧だった原状回復費用の負担を明確化しました。大家さんの負担が増す可能性がでてきたことで、原状回復費用の保証サービスが増えています。大家さんは毎月数千円の定額費用を支払うことで原状回復が発生しても、その費用を保証してもらえらるわけですね。こういうサービスを提供する会社は2021年も増えると思います。
- B** コロナの影響で賃貸住宅経営はとても大変な状況と言われていますが、実は他の業種に比べれば、まだ影響は少ないほうです。外食や旅行、航空関連はもはや壊滅的な状況ですからね。不動産投資のコンサルタントによると2020年の夏頃から他業種の経営者から「賃貸住宅経営を始めたい」という問い合わせが増えたそうです。
- A** 不況になるほど賃貸住宅ビジネスの底堅さは生きる。2021年は明るい話題が増えて欲しいですね。



はじめまして、公認会計士・税理士の井上と申します。今回より不動産オーナーの皆様に向けて主に税金について連載をさせていただきますので、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

井上公認会計士・税理士事務所 井上雅陽



皆様はどのようなきっかけで賃貸経営を始めたのでしょうか？小職が税理士として不動産賃貸経営をされているオーナー様と接してきた経験として、①不動産を相続して賃貸経営を行っている、②相続税対策を主たる目的として賃貸経営を始めた、③株や債券等の有価証券投資と同様に純粋な余剰資金の運用目的として賃貸経営を始めた、④給与所得との通算による節税目的で賃貸経営を始めた、というようなパターンが挙げられるのかなという印象です。割合としては、①と②が比較的多い印象がありますがいかがでしょうか。始められたきっかけによって、賃貸経営に対する目標やスタンスは異なり、また経営戦略や手法も異なるものだと考えます。

賃貸経営においても税金は他のビジネスと同様に必須コストであり、納税により資金繰りに影響を及ぼす重要事項です。従って、可能な節税策の検討や、直近又は将来的に生じる税務コストを適時に把握することは、オーナー様の賃貸経営の長期的な安定及び発展にとっても大切な事だと思えます。そのために、①自身で最低限の税金の知識を得ておく事、及び②税理士等の税務専門家と十分なコミュニケーションを図る事が必要でしょう。言い換えれば、オーナー様は企業の経営者(社長)であり、顧問税理士は企業の経理・財務部門です。経営者は税理士に対して必要な時に税金や経営数値に対しての情報と意見を気軽に、かつ即座に求め得る関係にあります。

2020年度の確定申告は!?

さて、今年も3月15日の確定申告期限が迫ってきました。2020年分の確定申告について、昨年度からの改正点のうち重要なものとしては、**基礎控除額の変更(10万円増額)**、**青色申告特別控除制度の変更(従来の65万円控除のためには電子申告が必要等)**、**配偶者控除に係る所得要件等の緩和**などがあります。また、新型コロナウイルスの影響により持続化給付金を受領した場合は収益計上が必要になる点もご留意ください。

「確定申告」は法人であれ個人事業であれ、1年間の経営成績と財政状態を取りまとめる決算作業と、それに応じて税額を算出し、申告・納税する一連のプロセスです。従って、不動産オーナー様が自らの賃貸経営の状況を把握する上でとても重要な事項であるはずですが、昨年やその前の年と比べて売上や利益はどうなっているのか、又は、新型コロナウイルスの影響を大きく受けている状況下において、次年度やその先の見通しはどのようになりそうか、このような分析や判断をする上で良い機会を提供するものです。

ここで、お客様からよくいただく疑問として、「会計処理・集計はどのような頻度で行うことが良いか」という事項があります。個人的にはこの答えとして、行っているビジネスの複雑性と売上等の規模(金額の多寡)、ビジネスの安定性を踏まえて考えるべきであると思えます。ビジネスが複雑で、かつ売上等の金額が大きく、またビジネスが不安定(急激な売上の変動等)な状況においては、毎月(いわゆる月次での決算)又は四半期(3か月)ごとに会計データを取りまとめ、それを経営の意思決定に利用した方が良いでしょう。他方で、ビジネスがシンプル、かつ安定的に推移しており、売上等の規模も比較的少額であれば、年1回の集計(決算と確定申告)で十分だと考えられます。不動産経営に当てはめて考えると、賃貸物件が数件で今後も急激な事業拡大をせず安定的に推移するのであれば、年1回の集計頻度でも大丈夫でしょう。他方、多くの賃貸物件を所有している場合や、事業の積極的拡大を行おうと考えている場合(物件の取得売却の頻度の機会がそれなりにある場合)は、月次(1か月)又は四半期(3か月)ごとに集計した方が良いでしょう。

個人事業で賃貸経営をされているオーナー様は、1月から3月にかけて決算及び確定申告の時期を迎えます。経営状況の把握と今後の経営を見渡す良いタイミングかと思えますので、パートナーである税理士とざっくりばらんに意見交換をしてみてください。

賃貸管理ニュース



■発行日：2021.1.1 第9巻5号(通算101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

記事1 賃貸業界ニュースから

【新春対談】 2021年の 業界展望を語り合う

記事2 大家さんのための税金基礎講座

賃貸経営と確定申告

1月の花 椿(ツバキ)

ツバキ科ツバキ属 花言葉 「控えめな優しさ」「誇り」

椿(ツバキ)は、日本原産の美しい花です。昔から日本人には親しみのある花で、万葉の世界にも登場していて、江戸時代から庶民に親しまれる冬の代表花といえます。ヨーロッパに渡ったのは18世紀で、東洋的なその端正な美しさに「日本のバラ」という賛辞が捧げられます。日本には常緑植物を神聖視する文化があり、松は正月の門松として、榊は神事には欠かせない木です。椿も常緑で冬でも青々と茂っていることから神社や寺に盛んに植えられているほか、邪を払う木として家の境に植えられています。花は山茶花(サザンカ)と似ていますが、椿は咲き終わった花が丸ごと落ちて散るのに対しサザンカは花びらが個々に散っていきます。名前の由来は諸説あります。葉が丈夫なことから「強葉木(つばき)」が転じたとする説、つやのある葉から「艶葉木(つやはき)」が転じたとする説、葉が厚いことから「厚葉木(あつばぎ)」が転じた説などです。