

Q 父から相続した 20 世帯の賃貸マンションを経営することになりました。直近の年間家賃収入は約 1600 万円です。これから一年生として何を目標して経営すべきか、その指針がありましたら教えてください。

A 賃貸経営の初心者の方には、能力のある会社へ賃貸管理を委託することをお勧めします。能力とは、大家さんの作業を代行するだけでなく、賃貸経営の収益を確保するための提言や行動がとれることです。でも、それでは答えになりませんので、収益を稼ぐ賃貸経営を行うための大事な考え方を紹介いたします。それは 3 つの目標を掲げることです。

目標① 機会損失を防ぐ

1 つめは、機会損失を改善するという目標です。1600 万円は実際の年間家賃収入ですが、その前提に「100 %稼働したときの家賃収入」があります。空室がなく年間を通して満室だったときの家賃収入です。仮に 2000 万円だとすると、1600 万円に対して 400 万円の機会損失があったことになります。これは 2000 万円の 20 %にあたります。この機会損失の原因のほとんどは空室です。20 世帯もあれば退去は年に 4 ~ 5 件はあるでしょう。このときの空室期間が長いと機会損失が多くなってしまいます。空室以外にも、家賃の未回収や、フリーレントなどの入居時家賃サービスも機会損失になります。1 番目の経営目標は、この機会損失を「10 %に落とす」などと設定することです。そのために、空室対策を初めとして、どんな手を講じていくか、が課題になります。「能力のある管理会社」なら、そのための提案をしてくれるはずですよ。

目標② 満室時賃料を嵩上げする

2 つめは、2000 万円という満室時賃料を「かさ上げする」、という目標です。家賃は築年数の経過や新築物件の登場で、年ともに下がっていくのが普通です。それをかさ上げするのは簡単ではありません。しかし、空室対策で賃料の値下げを繰り返すのか、少しでも上がるように、あるいは維持できるように努力するのか。これも経営に必要な判断になります。もし家賃収入を上げる（あるいは維持する）ことを目標とするなら、ある程度の投資が必要になります。仮に A さんが、上の 2 つの経営目標を掲げて行動

した結果、数年後に機会損失を 10 %に落として、満室賃料 2000 万円を維持できていたら、実際の家賃収入は 1800 万円に増えることになります。これは素晴らしいと思います。もちろん簡単なことではありませんが、経営目標がシンプルで分かりやすくなるのではないのでしょうか。

目標③ 収益にも着目する

最後に 3 つめは、費用対効果の高い経費を使って収益を確保するという目標です。上記の 2 つは収入を増やす目標ですが、賃貸経営の目的は収入を増やすことではなく、「収益を増やすこと」です。収益は、収入から経費を差し引いたものですから、経費の使い方が重要になります。もし、家賃収入を上げるために過大な投資をしたら、逆に収益が減ってしまいます。反対に、経費削減に必要な投資を怠ると、結果的に家賃の下落や長期空室を招いて収益悪化を招くこともあります。したがって 1 と 2 の目標を達成するための、投資という意味での経費の使い方が重要になるのです。

分かりやすい例をあげると、一部屋に 300 万円のリノベーションを検討するとします。目的は家賃収入をあげて（あるいは維持して）、空室期間を短くするという、1 と 2 の目標を達成することです。そこで重要なのは、1 と 2 の達成だけでなく「それで収益はどうなるのか」という視点です。その視点は単年のみでなく複数年で考えることです。場合によっては 10 年単位で見ることです。この視点で経費の使い方を判断して、収益を確保するのが 3 つめの目標です。しかし、この視点を持つのは賃貸経営一年生には難しいので、収益改善の役に立つ能力を持ったアドバイザーがいれば心強いと思います。



漠然と目の前のことだけを見るのではなく、未来に目標を描いて、そのために「何をするか」を考えることも大事です。経営数値も結果だけを見るのではなく、予算を立てて対比してみるようにしてください。このような「賃貸経営の考え方」もありますので、お父様から引き継いで経営を始めるなら、ぜひ検討してみてください。良いアドバイザーを見つけてください。

今回は、2023 年 10 月から導入される「消費税のインボイス制度」について概説いたします。居住用のアパート・マンションのみ賃貸している大家さんに影響はありませんが、一般的な知識として知っておいて損はありません。店舗や事務所向けに賃貸している大家さんの中には大きく影響を受ける場合があるので注目してください。

賃貸業を営んでいる A さんの事例で説明いたします。A さんは 1 階に 3 つの店舗と、2 階 3 階を居住用に賃貸している建物を所有しています。1 店舗につき 25 万円の賃料なので計 75 万円と消費税 75,000 円を毎月徴収しています。店舗部分の年間賃料（課税売上高）は 1000 万円以下ですので徴収した消費税は税務署に収めていません。現行制度では認められている優遇措置です。ちなみに A さんのような方は免税事業者と呼ばれています。しかし一方で、A さんのような免税事業者が納税しないで収受している消費税額について、税収の減少と課税事業者との公正性の観点から問題視されているのも事実です。

3 つの店舗の賃借人（テナント）が課税事業者であった場合は、商売上で受け取った消費税を税務署に納めることになります。その際に A さんに毎月払っている 25,000 円（年間 30 万円）の消費税分は、仕入税額控除として差し引くことができます。現行制度では、貸主の A さんが免税事業者であろうとなかろうと、賃貸借契約書に消費税課税の記述があり、銀行振込等の証明書があれば仕入税額控除ができます。

しかし 2023 年 10 月のインボイス制度導入からは、この仕入税額控除は簡単ではなくなります。具体的には、貸主である A さんから「適格請求書（インボイス）」という書類を受け取れないと、仕入税額控除が認められなくなります。適格請求書とは、一定の要件を満たした消費税の明細等が記載された書類です。つまり、年間 30 万円分の消費税を、今までより余分に納めなくてはなりません。

テナントの消費税納付額を計算してみました。

インボイス制度導入前 (万円)			インボイス制度導入後 (万円)		
収支	金額	消費税	収支	金額	消費税
売上	3,000	300	売上	3,000	300
経費	△2,000	△200	経費	△2,000	△200
家賃	△300	△30	家賃	△300	0
納税する消費税		70	納税する消費税		100

それでは困るので、テナントは当然のように A さんに適格請求書の発行を求めるでしょう。しかし、A さんが適格請求書を発行するためには課税事業者を選択して、毎年消費税の申告をして納税しなければなりません。その上で、税務署に適格請求書発行事業者として登録する必要があります。A さんは今まで免税事業者として収受していた消費税 90 万円（75,000 円の 12 ヶ月分）を、まるまる手元に残すことができなくなります。つまり、課税売上に対応する仕入に係る消費税額を差し引いた金額を納付するか、あるいは簡易課税方式を採用して 90 万円の 60 %を納付することになります。

ここで A さんも困ってしまいます。テナントの要望に応じれば、いままで得ていた収入の一部を失います。要望に応じなければ、テナントから賃料の減額を要求されるかもしれません。あるいは、賃料への消費税課税を見直すように要望されるかもしれません。拒否すれば最悪のケースでは解約という事態も起こりえます。さらにその後のテナント募集の際に、「適格請求書を発行できるのか」という問い合わせを受けるかもしれません。このような問題がインボイス制度導入によって起こるのです。A さんは、これからの方針を決めるために税理士に相談することにしました。ちなみに、テナント賃料が年間 1000 万円を超えていて、消費税の申告及び納税を毎年おこなっている課税事業者の大家さんは、適格請求書発行事業者としての登録と、請求書の見直し等の実務対応のみで済みますのでご安心ください。



導入は 2023 年 10 月 1 日からスタートします。課税事業者の適格請求書発行事業者登録は本年 10 月 1 日から 2023 年 3 月 31 日までとなっています。免税事業者が当該申請を行う場合や、免税事業者等からの課税仕入れの計算については経過措置が設けられています。課税事業者となった場合には「簡易課税制度を採用するか」などの検討課題もあります。詳細については顧問税理士等の専門家へご相談してください。

賃貸業界のニュースから コロナ禍の入居者動向

～大手ポータルサイト
運営企業の調査から～

新型コロナ感染に伴い賃貸経営にどんな影響が出ているのか。大手不動産ポータルサイトの運営企業が公表した調査結果から、入居者の意識変化を紹介します。

全体の2割がオンライン内見を利用

リクルートグループの「SUUMO リサーチセンター」は「2020 年度賃貸契約者動向調査（首都圏）」の結果を発表。期間は 2020 年 4 月から 2021 年 3 月の一年間。まず注目したいのは、コロナ禍で部屋探しのオンライン化がどこまで普及しているか、という点です。お部屋探しの際にオンライン内見だけで決めた人は 13.5%で、オンラインと現地内見を併用した人を含めると 19.7%となり、約 2 割の人がオンライン内見を利用したことがわかりました。意外と少ないという感想もあるかもしれませんが、コロナ前にはほぼゼロだった需要を考えると、5 人に 1 人の実績は少なくはないと思います。

男女別にみると、オンライン内見の利用者は男性が 26.2%、女性は 13%で、最も多かったのは男性 20 代 31.4%、最も少ないのは女性 20 代の 11.0%でした。特に若い男性にオンライン内見が浸透していることがわかります。ある賃貸仲介会社の代表は「女性入居者の方が、物件周辺地域の治安など細かい点を気にするため、オンライン利用率が少ないのかもしれない。ただ、想像以上に多くのお客様がオンライン内見に抵抗が無いようだ。今後もオンライン内見の利用者はもっと増えると思う。」と語っています。

「一人のお客様が何件の物件を見学するか」という観点では、オンライン派は 3.2 件、現地内見派 2.9 件と差はありません。オンラインだけで決める人も、住まいへの拘（こだわ）りは変わらないようです。自宅に居ながら見られる分だけ、複数を比較して吟味する傾向があるのかもしれません。さらに物件探しから契約までの期間にも差はなく、急いで探すからオンライン内見だけで決める、ということもないようです。最近では内見から賃貸借契約までオンラインで行うことが可能になっていますが、その事実を認知している人は 73.3 %にものぼるそうです。リクルートによると 3 年前に比べて 3 倍に急増しているそうですから、これからは誰とも会わずに賃貸契約までする利用者が増加するかもしれません。

リモートワーク普及で 広い部屋、防音性など重視の傾向

コロナ禍でお部屋探しのニーズが変化しました。アットホーム株式会社（東京都大田区）が調査した、『不動産のプロが選ぶ！「2021 年上半期 問合せが多かった条件・設備」ランキング』でも、その影響をみることができます。これは 2021 年 1 月以降に賃貸物件の部屋探しを担当した加盟店を対象に調査したものです。コロナ禍で部屋探しをする理由のうち、34.4 %と最も多かったのは「毎月の家賃を下げたい」という回答。「コロナで収入が減ったため、現在の住まいより家賃の低い物件を探しているお客さまがいた」という声が複数あったようです。コロナが賃借人の収入に影響を与えていることがわかります。2 位は「転勤のため引っ越したい」（32.9%）、3 位は「今より部屋数を増やしたい」（30.3%）で、リモートワーク専用の部屋を求めて部屋探しした人が一定数いたようです。「リモートワーク環境を整えたい」という反響は目立った。専用の部屋がある広い物件を探す人だけでなく、木造アパートから防音性が高い RC 造に引っ越したいという人もかなりいました」（神奈川の不動産仲介店舗のスタッフ）。という感想もありました。加盟店への調査から、「在宅時間が長くなったため、家賃を増額してでも気にいったお部屋に住みたいというお客さまが増えた」という声も浮かびました。ステイホームによって「住まいに求める役割が多様化していることが特徴的」と調査を締めくくっています。



今回の調査は首都圏が中心ですが、その傾向は全国で大きな差異はないのではないのでしょうか。賃貸業界に限らず、非対面での経済活動を助ける IT システムは急速に開発、普及が進んでおり、より便利なサービスが次々に生まれています。一部の大手企業はオフィス面積を大幅に縮小するなどコロナ以降もリモートワークを押し進める方向が見えつつあります。このような動きが賃貸経営へ影響することを意識していく必要があるようです。

賃貸経営で収益を増やすための

アパートマンション館株式会社

賃貸経営ニュース

このニュースレターでは地域の大家様に
賃貸経営に役立つ「法律」「税制」
「空室対策」「最新ニュース」などを
毎月お届けしています。
賃貸経営の収益アップにお役立てください。

今月のトピックス

賃貸経営塾

収益を増やすための3つの目標

大家さんのための税金基礎講座

消費税にインボイス導入

～テナント大家さんに影響も～

賃貸業界のニュースから

コロナ禍の入居者動向

今月の花 エリカ・花言葉：「幸福な愛」「良い言葉」「幸運」

11月

■発行日：2021.11.1 第10巻3号（通算111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