

賃貸経営で収益を増やすための

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」
などのレポート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。
また、長期空室やトラブルについてのご相談も
承っています。ぜひお問合せください。

今月のトピックス

大家さんのための税金基礎講座
インボイス制度と賃貸経営

賃貸業界のニュースから
円安が与える
賃貸経営への影響は？

管理スタッフの現場レポート
繁忙期の準備と冬の賃貸トラブル

今月の花 シャコバサボテン・花言葉「ひとときの美」「美しい眺め」

12月

- 発行日 ; 2022.12.1 第1巻1号
- 発行所 ; 株式会社〇〇〇〇
〇〇県〇〇市〇〇1-2-34 TEL.001-234-5678
- 発行人 ; 〇〇 〇〇 <http://geonetwork.co.jp>

2023年10月1日から消費税のインボイス制度がスタート。賃貸経営に与える影響について大家Aさんを例に解説いたします。Aさんはアパート1棟とオフィスビル1棟を所有。オフィスビルの賃料収入は年間1000万円を下回っています。

消費税は原則、事業者が「預かった消費税」から「支払った消費税」を控除して納付する制度です。消費税は基準期間（個人は前々年、法人は前々事業年度）の課税売上高（消費税がかかる取引の売上高）が1,000万円を超える場合に課税事業者となり納付義務があります。Aさんのように課税売上高が1,000万円以下の場合は免税事業者となり消費税の納付義務はありません。

Aさんはインボイス登録の必要があるか？

Aさんのオフィスビルの借主のテナントBは、課税売上高1,000万円を超える課税事業者です。現在、テナントBは「預かった消費税」から「賃料として支払った消費税」を控除できますが、インボイス制度が始まると、Aさんがインボイス制度に登録して適格請求書発行事業者となり、必要な書類を提出した場合のみ、「支払った消費税」を控除することができます。つまり、Aさんがインボイス制度に登録しないと、賃料で支払った消費税を控除することができなくなります。Aさんがインボイス制度に登録すれば問題ないのですが、登録したAさんは強制的に課税事業者となりますので、その後は消費税を納付する必要がでてきてしまいます。

居住用不動産オーナーは影響を受けない

アパートやマンションなどの居住用不動産だけを所有している不動産オーナーはインボイス制度に登録する必要はありません。これは、そもそも居住用不動産の賃料には消費税が課税されていないためです。一方のオフィスビルの賃料は消費税の課税対象となりますし、その借主の多くが課税事業者であると思われるから、不動産オーナーがインボイス制度に登録しないと、賃料として支払った消費税を控除することができなくなってしまいます。そのことに不満を持つ借主は、消費税相当額を賃料から減額するように求めてくる可能性があり、拒否されれば退去につながる場合もあります。今後Aさんは課税事業者となってインボイスの要件を満たすか、免税事業者のままで賃料減額の要求に応じるか、の二択になると考えられます。

なお、インボイス制度には一定の猶予期間が認められています。仮にAさんがインボイス制度に登録しなかった場合でも、テナントBは2023年10月1日から2026年9月30日までは消費税相当額の80%、2026年10月1日から2029年9月30日までは消費税相当額の50%を控除することができますので、すぐに消費税相当の全額を賃料減額する必要はありません。

Aさんに面倒な手続きが必要なのか？

インボイス制度がスタートすると、売手は「適格請求書（インボイス）」を発行することになります。では、オフィスビル等のオーナーも、2023年10月1日から適格請求書（インボイス）を発行しなければならないか、ということそうではありません。賃料は、振込みや引き落としで支払われるので、その都度に請求書を発行することはほとんどありません。したがってオーナー側が契約書等に、インボイス登録後に交付される登録番号や、適用税率と消費税額を明記することで要件が満たされます。テナント側は必要項目が記載された契約書とともに、振り込みで支払っている場合は振込金受取書を、引き落としで支払っている場合は通帳を併せて保存することで、賃料で支払った消費税を控除することができます。今後、新規に賃貸借契約を結ぶ際には、従来の契約書式に登録番号や適用税率と消費税額を明記する必要があります。また既存の契約の場合でも契約を結び直す必要はなく、登録番号や適用税率、消費税額などの不足している記載項目について、別途書面やメールにて通知すれば問題ないということになっております。

インボイス制度が始まる2023年10月1日からインボイスの登録を受けるには、原則、2023年（来年）の3月31日までに税務署に申請を行う必要があります。なお、申請書を提出することに「困難な事情」があった場合は、その事情を申請書に記載し2023年9月30日までに提出すれば認められることとなります。

オフィスビル等を所有していて家賃収入が1000万円以下のオーナーで、まだ今後の方針について迷っている方は、募集・管理を依頼している不動産会社に相談してはいかがでしょうか。テナントの意向もよく把握していますし、業界内でもインボイス制度についての勉強が進んでいて、すでに知識があるはずで、あわせて税理士等の専門家にも相談してみてください。

賃貸業界のニュースから

円安が与える賃貸経営への影響は？

円安が続いています。年初の1ドル＝110円前後が、10月以降は150円前後で乱高下しています。円安は日本経済にプラス面とマイナス面がありますが、賃貸経営にはどんな影響を及ぼすのでしょうか。たとえ小さな影響であっても認識しておく必要があるのではないのでしょうか。

物価上昇で入居者の滞納リスク増？

円安の最も広範囲への影響は物価上昇であり、食品などの生活必需品の値上がりが続いています。9月の消費者物価指数（生鮮食品は除外）は前年同月を3%も上回りました。これは消費税率アップを除けば1991年8月以来31年1カ月ぶりの水準となっています。現在の円安状況が続くと、家計の負担は年間平均8万6000円増という予測もあります。家計圧迫の影響で外食やアパレルは買い控えが増え、円安による原材料上昇を転化できずに倒産する企業が増加すると、わずかでも家賃滞納リスクが増えることが予想できます。

海外の投資増で不動産を売りやすくなる？

もう一つ、見逃せない影響は外国人投資家による日本不動産への投資です。円安に伴って、日本の不動産価格は割安感が増しているようです。中国・台湾の投資家との取引が多い東京都内の不動産販売会社の代表は、「1月から10月までの間で、日本不動産の海外投資家向けの販売数は2割近く増えている。」と語っています。さらにウクライナや香港などの問題で、独裁的な国家で資産を保有することに対するリスクが浮き彫りになりつつある影響で、安定感のある日本の社会状況に好感を持つ投資家の動きも背景にあるようです。日本全体からみると外国人に日本の不動産が買い進められるのはいい状況とは思えませんが、売却を検討している所有者にとってはチャンスといえるのかもしれない。

留学生など外国人入居者動向は不明

日本から海外に留学している学生は、急速な円安で生活費の値上がりに苦労しているようです。これから留学予定だった日本人学生は学費を含めた留学費用の総額が2～3割以上増えてしまった人もいて、留学断念者も増加中という悲しいニュースも増えています。一方で日本で学びたい外国人留学生は日本に来やすくなるのでしょうか？ 外国人留学生の受け入れに尽力し

てきた不動産会社の社長によると、「円安で学費や生活費が安くなったことで日本留学を検討する学生が増える可能性はある」とする一方で、「外国人留学生は母国で留学費を借りて来ている子も少なくない。日本でアルバイトしてお金を返す予定だったり、学校卒業後に日本で就職して仕送りしたいという計画を立てていたりすれば、あてが外れることになる」と、今後の予想が難しいと困惑気味です。留学生は単身者向け物件のターゲットですが、この円安が増加と減少のどちらに影響するかは未知数と言えそうです。

金利上昇ならば変動金利が経営圧迫

円安の原因の一つとされるのが金融緩和策です。日本は先進国の中でも唯一、大規模な金融緩和策を継続中ですが、一方でアメリカは物価上昇を抑え込むために利上げを繰り返しています。このため世界中でドルを買う動きが広がり続け、反対に円が売られているという構造です。日本も金融緩和を止めるべきではないか、という意見もありますが金融政策を決定する日本銀行では、「日本経済は緩やかに回復基調にあるため金利を上げると本格的な景気回復のチャンス逃してしまう」と考えて金融緩和を継続したいようです。専門外の私たちにとっては、どちらの判断が正しいのかは分かりませんが、今後アメリカに追随して利上げが検討される可能性がゼロとは言い切れませんので、もし金利が上げられれば不動産向けの融資も引き締められることとなり、ここ数年続いた不動産市場の活況にも冷や水が浴びせられることとなりかねません。変動金利でアパートローンを借りている大家さんは金利上昇で返済額が増えることになり、その影響は大です。現実に11月の住宅ローン固定金利は、多くの金融機関で10年固定と35年固定が前月比でおおむね引き上げとなりました。現在、アパートローンは金利優遇を含めて1.5～1.8%くらいが相場とも言われていますが、これが金融機関の店頭にある2%台にまで引き上げられる事態となれば賃貸経営に大きなマイナスになるでしょう。これから借入をする場合は、固定金利か変動金利かの選択には慎重な検討が必要になりそうです。

円安が与える賃貸経営への影響について、まだ全体像は見えていませんが、今後も注視してレポートしていきます。

繁忙期の準備と冬の賃貸トラブル

～年末の賃貸管理「あるある」をレポートします～

賃貸管理の一年は、春夏秋冬にそれぞれの特色があって飽きることがありません。その中で年末の賃貸管理業務についてレポートいたします。

繁忙期の準備は年末に始まっている

春にお引越しをされるお客様の多くは、年末年始の空いた時間にインターネットでお部屋探しをして、「どんな物件があるのか」をマークします。その機会に私たちの物件に注目してもらう必要があります。そのためには賃料などの入居条件、内装や設備など、貸室の魅力を最大限に整えておくことが重要で、年が明けてからでは遅いのです。そこで私たちは、年内中に対策を決めてオーナー様に提案をします。もちろん、承諾していただける時もあれば、「このままの条件で頑張ってください」と言われる場合もありますが、どちらであれ、提案をするのが私たち管理スタッフの役目です。必要な対策案があるのに、オーナー様に遠慮して提案しないのは失格だと思います。募集条件が決まったら、物件の魅力が100%伝わるような写真や動画を撮り、説明文などを工夫して年内のうちにネットに流して反響を待ちます。このインターネット大作戦は、私たち管理スタッフの年末の大事な仕事になります。

3月の退去を早く知るために

3月中の入居を望むお客様が1月から2月にお部屋探しに動くわけですが、その時点で空いているか、空く予定が判明しているお部屋しか紹介することができません。しかし、借主からの退去連絡を待っていたら、3月20日に退去する人は1カ月前の2月20日までに連絡すればいい、というのが大方のルールです。それでは募集活動が間に合いません。そこで3月までに退去する可能性のある借主には、事前に「お尋ね」をします。特に大学4年生や、この時期に更新を迎える単身世帯がターゲットになります。カップルやファミリー世帯であっても、3月頃に更新を迎える借主には、年内の早いうちに「更新のご連絡」をします（自動更新の慣習で更新通知を行わないエリアもあります）。この作戦も年末の大切な仕事です。管理スタッフとしてはお部屋が空かないことが一番ですが、退去されるなら一日も早く決めたいので、そのための準備が一番忙しいのが年末というわけです。

年末の賃貸トラブル「あるある」とは

冬の気温は日本の北から南で異なりますが、冬になると起こり得る賃貸トラブルがあります。「エアコンが暖かにならない」のもその一つです。原因が故障ならすぐに手配をしますが、エアコンの暖房機能は外気が下がると動きが悪くなるので、時間をおけば徐々に暖かい風が出ることもあります。室外機の表面に霜が付いたり凍結して外気が取り込めないこともありますし、単に「霜取り作業モードになっていた」という原因もありました。まず入居者さんへの初期確認が必要になります。

冬の賃貸物件では「結露」も問題になります。放置されるとサッシやパッキンにカビが生えたり、フローリングまでカビが広がってしまいます。入居者さんの健康にも被害が及びますので、「定期的に換気する」「除湿器やサーキュレーターを使う」「中性洗剤を薄めた水で窓を拭く」などの対処策を入居者さんにも協力いただく必要があります。

南の地域ではあまり縁がありませんが、この時期に発生するのが給湯器の凍結トラブルです。凍結なんて「北国だけでは？」と思いがちですが、寒冷地は寒さ対策がしっかりしているのに対し、まれに温暖地域に急な寒波が到来したときに起こったりするので備えは必要です。原因は、外気が0度を下回った、排水管の水流が止まっている、の2つが大半です。給湯器が北側に設置されている物件や、水流が止まっている空室は凍結の可能性が高まります。給湯器は通電されていれば、ほとんどの機種で凍結防止装置が作動するはずですが、借主は退去時に電力の契約を解除していることが多いので空室は装置が働きません。そこで空いているお部屋では、給湯器本体の水抜き栓を開けて排水管内の水をカラにする「水抜き」という作業を行います。これも年末の管理スタッフの年中行事になります。

そしてオーナー様に、年末のあいさつやお歳暮のお届けにスタッフが手分けして回ります。本年の賃貸管理の報告を総括しながら、来年の目標などを確認して、年明け早々のスタートダッシュをお約束して2022年を締めくくります。

本年もありがとうございました。