

に大阪ドームをオリックスに売却しました。そして、オリックスが大阪市に寄付したことが話題になりましたが、これは固定資産税と法人税をうまく活用した事例で

す。最後に固定資産税と不動産取得税の違いについて質問がよくありますので、まとめてみました。

	固定資産税	不動産取得税
誰が払うのか？ (納税義務者)	1月1日現在の登記簿上の所有者	不動産の取得者
どこに払うのか？ (課税団体)	市町村 東京都23区は都税事務所	都道府県
どんなときに払うのか？	土地や建物が1月1日現在に存在するかぎり、毎年。	土地や建物の所有権が移転したとき
何に課税されるのか？ (課税物件)	1月1日現在に存在している土地や建物	土地や建物を取得する行為
税率は？	土地建物の課税標準の100分の1.4	土地建物の課税標準の100分の3

いかがでしたか。難しい言葉が多いですが、税金との付き合い方が事業の成功のカギになると思いま

す。次回も「知っているようで詳しくは知らない税金の基本講座」をお届けいたします。楽しみにお待ちしております。



賃貸経営 ちよつと一言

「大空室時代に」 新築を建てる時の工夫とは」

少し古いのですが、平成20年の調査によると、全国の賃貸住宅の空室率が19.0%となっています。賃貸住宅の5件に1件は空室という事になりますが、現在はもっと深刻になっているでしょう。しかし一方で、新築の賃貸住宅は増え続けていますが、その理由のトップは「相続税対策」です。今までに十分な対策をされていた大家さんや、これまで心配の無かった大家さんまでも、相続税の増税の影響で、新たな対策を考えなければならなくなりました。

日本の賃貸住宅が大空室時代に突入している事を十分理解された上で、それでも土地を売却することは出来ないで、賃貸



住宅の建築で相続税を下げる、という手段を使う必要がある、と仰る方が多いのです。このような日本の制度にも問題が有りますが、文句を言っても相続税は平等にかかってきます。その対策として建てる必要

があるのなら、空室時代を前提にして、「長期的に借主に支持される賃貸住宅」を考えた方が得策というものです。

さて、この厳しい時代に賃貸住宅を新築しなければならなくなったら、何に気を付けていけば良いのでしょうか。業界歴の長い不動産屋さんでも、親の代から賃貸経営をされてるベテラン大家さんでも、今のような厳しい環境で新たな賃貸経営をスタートさせるのは初めての経験でしょう。賃貸経営は投資額が大きいので、環境が目まぐるしく変化する時代には、過去の経験だけに頼って始めてしまうと大怪我をする可能性があります。まずは、スタートを切る前の計画段階が肝心です。

お客様のニーズを知っているのは誰か？

今の賃貸経営はもはや「不労所得」では無く、厳しい競争を勝ち抜いて顧客に選ばれなければならない「サービス業」に変化しました。賃貸経営にとっての顧客とは、そのお部屋を気に入ってくれて、毎月家賃を支払ってくれる入居者さんです。たくさんのお客様の中から選んでもらうためには、

彼らのニーズをしっかりと把握して、ここに住みたいと思ってもらえる賃貸住宅を作らなければなりません。そのとき、過去から現在にかけて多くの賃貸住宅を供給しているハウスメーカーさんが、入居者のニーズを一番知っていると思うかもしれませんが、そうでもありません。



お部屋探しのお客様のニーズは時代とともに変化しています。賃貸住宅に住まわれる入居者さんは20代から30代が主

な層になりますので、平均的な大家さんのご年齢からは当然ながら離れて行きます。大家さんが、賃貸に住んでいる若者たちと交流して、住まいや暮らしに関する意見を聞く機会はなかなか無いので、賃貸住宅に住まう若者たちの生活パターンや要望を正確に知るの簡単ではありません。そこで登場する強い見方が、不動産会社の賃貸仲介営業マンです。彼らは日々、お客様のお部屋探しのお手伝いをして、たくさんの物件を実際にご案内し、その物件へのお客様の感想を直接聞く立場です。大家さんの物件のご近所に出来た新築物件や人気のライバル物件も直接見ることが出来ますし、最新の設備なども自分たちの目で見てお客様に説明しているので詳しく知っています。大家さん自身でご自分で調べ、新築物件や人気物件を実際に見に行くのはとてもハードルが高いと思いますが、彼らに聞くことが出来ればとても参考になるはず

最近の入居者が望むものとは？

最近の賃貸住宅に住まわれる入居者のニーズについて、具体的に考えてみましょう。まず、ここ10年で大きく変わったのは、箆笥(たんす)やチェストなどのいわゆる「箱モノ家具」の事情です。家具業界では、箱モノが売れない商品の代表格になって久しいそうです。昔は新婚さんと言えば必ず婚礼箆笥を持って来られるので、「天井の梁に箆笥がぶつかって入らないので申し込みキャンセル」などという事もありました。今では大きな収納家具を持っている入居者はかなり減り、その代わりにお

部屋に作り付けのクローゼットや収納がある部屋を望むお客様が多くなりました。収納が豊富にあるかどうか、今のお部屋選びの重要なポイントになっているのなら、賃貸住宅を作る時も当然収納を意識したプランニングをするべきですね。限られた面積の中で、部屋だけでなく玄関や水回り設備のところにまで、便利な収納を確保することが重要になりました。

もう一つ、入居者さんの最近のニーズについて解説しましょう。それは「洗濯物の室内干し問題」です。一人暮らしの人はもちろんですが、ファミリーでも共働きの家族が増えたため、洗濯物を室内に干す人がかなり多くなってます。室内干し用の洗剤も進化して生乾きの臭いもかなり防げるようになった事や、花粉症の人が昔に比べて増えた事も、室内干し派の急増の原因になっています。新築のプランニングの時には、室内干しが出来る場所や設備を考えてあげないと、入居者さんはカーテンレールや鴨居に洗濯物を掛けることになってしまいます。カーテンレールもグラグラしてしまいますし、近くを通るたびに洗濯物が床に落ちたりしそうです。見た目も雑然としてしまい、居心地が悪くなさそうですね。今では室内物干しが安価で売られていますので、新築の時にプランニングに組み込む事が出来れば、若い入居者さんのニーズに対応出来て、他の新築との差別化になりそうですね。

2つの具体例を挙げましたが、この他にも入居者さんのニーズは刻々と変化しています。地域によっても違



でしょうし、間取りタイプによってもターゲット層が変わるので、ニーズは異なるでしょう。せっかく新築されるのであれば、不動産会社の賃貸仲介営業マンや管理担当(私たちのことです!)と一緒に、最近の入居者ニーズについて考えて、出来そうなものは是非プランニングに取り入れてみて下さい。大家さんと営業マンや管理担当の「理想の物件」に近づけることが出来れば、お客様も長く暮らしたいと思うに違いありません。

賃貸経営に必要な キーワード

「賃貸住宅の防犯対策」

賃貸住宅の防犯対策は、オーナーにとって重要なテーマです。理由の1番は、物件の競争力が高くなること。借主のセキュリティへの関心度は高いものがありますし、部屋を決めるときは理性より感情が優先されます。「安全・安心」という事実は、部屋を検討している借主の感情を大きく動かし、その部屋に決める決定打になります。実際にお部屋



探しのお客様から、「セキュリティはどうですか？」という質問を多く受けるようになりました。

2番は、賃貸経営で発生するオーナーのリスクを減らします。万一、物件内で盗難事件が起これば、オーナーが損害賠償を請求される可能性も生じますし、不安に思う借主達の退去もあり得ます。

盗難事件を起こす犯罪者には、

- ・下見を入念に行う
- ・逃走経路を確保する

・5分で入れないと諦める等の特徴があります。彼らにとっての最大関心は「稼ぐより捕まらないこと」です。そういう意味では「ペット可物件」は犯罪者に敬遠されるかもしれませんね。

具体的な防犯対策として、まず、オーナーと入居者の防犯意識を高く保つことです。下見で物件内を伺うような素振りを見せる人物には、積極的に声をかけるようにしましょう。ゴミ出し等がルーズ、集合ポスト周辺が乱れていると、防犯意識が低い、と見なされるようです。そして防犯設備として、

- ・錠に時間のかかる玄関錠
- ・さらに玄関に補助キー
- ・サッシに防犯フィルムを貼る
- ・テレビ付きドアホン
- ・センサーライト
- ・防犯カメラと「作動中」張り紙などがあります。

犯罪者が隠れる場所をなくすため、植栽を剪定して見通しよくしておくのも効果的です。賃貸経営の重要なキーワードとして「防犯対策」を考えましょう。



賃貸経営塾

トラブル・クレーム対応シリーズ
「家賃の督促」

賃貸経営の収益を減らす項目として「未回収損失」があります。入居しているのに家賃が貸し倒れになる、というのは最悪の状態です。これを防ぐために、近年では保証会社が登場しましたが、全ての借主が加入している訳ではありません。保証会社と契約していない借主の場合は、オーナー様か管理会社が、回収行為を行う必要があります。回収で一番大切なのは「初期督促」です。特に入居して初めての遅れに対しては、「様子を見よう」ということで、つい見逃してしまい勝ちになります。これが常習のキッカケになりますので、最初の注意が肝心です。と言っても、いきなり厳しい調子では人間関係を損ねてしまいますから、「もしかしたら、お忘れですか？」という内容の手紙をポストに入れます。内容

は柔らかくても、「遅れたら、すぐに手紙を出す！」という行為を厳しくします。これで「うっかり」の借主は入金してくれますし、支払いの期日にも注意してくれるようになります。問題は、これでも連絡や入金のない借主です。その後、督促の手紙を定期的に出し、滞納から10日程度経過しても、連絡も入金もない借主は、この時点で「要注意」となります。電話か訪問で本人に事情を確かめる必要があります。それでも連絡が取れないようなら連帯保証人に直ちに連絡します。10日や15日で保証人に連絡するのは「早すぎる」と思われるかもしれませんが、オーナー様の被害を食い止めるには、早めの行動が一番の対処策なのです。次回は、オーナーと管理会社で行う法的手続きについて解説いたします。



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

賃貸管理ニュース

6月

- 発行日：2016.6.1 第4巻10号（通算46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



6月の花 紫陽花（アジサイ）

アジサイ属 花言葉「辛抱強い愛情」「移り気」

海外で日本のあじさいは「桜」や「つばき」と並ぶ代表的な花です。原産は日本です。古来のあじさいは青色で、もともと「あずさい」と呼ばれていました。「あず」（集まる）、「さあい」（真藍、青い花）。それが「あじさい」に変化したのです。あじさいの色に魅せられた西洋人が持ち帰り植えるのと別の色の花を咲かせてしまいます。あじさいは土の成分で変化するもので、酸性が強いと青みがかかり、アルカリ性が強いと赤みがかります。花言葉の「移り気」はここからきているのですね。色が移ろって行く姿を、心が変わっていく様に重ね合わせたんですね。でも「美しくなるために変わっていく」という見方もあるので、こちらに一票を入れたいと思います。

賃貸オーナーのための 税金の基礎講座

第一回「更地の固定資産税を
賢く節税する方法」



今月から、賃貸経営に必要な税金の基本知識を毎月のシリーズでお届けいたします。第一回目は「更地の固定資産税の節税」がテーマです。

「固定資産税」はよく聞いたことのある税金の1つではないでしょうか。しかし、その計算方法や節税方法について詳しくご存知の方は少ないかもしれません。4月に入ると固定資産税の課税明細書が届くと思います。「高いなあ」という声が聞こえてきそうですね・・・。

今回は更地をお持ちの方にお届けする節税方法です。固定資産税には住宅用地の軽減というものがあります。これは、住宅用地のうち住宅1戸につき200平米までの部分を「小規模住宅用地」といい、課税標準額が評価額の6分の1となる制度です。

例えば、住宅の建っていない200平米までの土地で、固定資産税が仮に60万円であった場合、そこに住宅を建てると住宅用地の軽減が適用され、固定資産税は10万円となります。（200平米を超える部分がある場合は住宅用地として課税標準額が評価額の3分の1となります。）

また、現在の住まいとは別に、先代から受け継いできた土地などがあり、更地の状態で何も利用されていないといったケースもあると思います。このようなときは、固定資産税の「一定の用途に使用される土地については非課税」という規定を利用する方法もあります。

例えば、幼稚園や保育園などの園児の遊び場として無償で貸与することにより、非課税にするといった方法や市などの公共施設のために使用してもらう方法などがあります。しばらくの間、利用する予定がない土地であれば、そうすることによって社会貢献にもなりますし、また園児が楽しく遊ぶ姿も見られます。その上、高い固定資産税が非課税になります。第三セクターが2006年

