

望をお聞きして、膨大な資料の中からはなるべく希望に合う物件を探し出し、数件ご案内をします。後はお客様の反応を見ながら、気に入っていきそうな物件をより強くお勧めすれば申し込みが頂けることも多かったのです。当時は、自分の決めたい物件をうまくお客様に気に入ってもらい、申し込みをもらうことが出来る凄腕営業マンもたくさんいました。お客様が自分の力で物件を探し出し、比較検討することが出来なかった時代だからこそ、営業マン個人の力量が発揮できる時代だったのです。



ところが IT 技術の進化に伴い、お部屋探しの方法は激変しました。今は、「駅前の不動産屋さんにとりあえず来てみました」というお客様はほとんどいません。皆さん、スマートフォンを使用して、徹底的に空室情報を調べています。インターネットには沢山の写真が掲載されるようになり、動画まで見る事が出来ます。写真の質も良くなり、水まわりなどの細かい部分もバッチリ見えますし、上手な人が撮影した空室案内の動画を見ると、その物件を実際に案内してもらったかのような満足感が得られます。お客様はインターネットに掲載されている情報を見て、実際に見に行く物件をふるいにかけることが出来るようになりました。

お部屋探しのためにお客様が不動産会社

に訪問する件数も、昔と比べてかなり減っているというデータもあります。昔は平均で5～6社の不動産会社を回ったものですが、現代は2社くらいしか回りません。お客様は、不動産会社に訪問する前に、インターネットを使って徹底的に自分で物件の事を調べているのです。自分の希望する条件の物件が多く出てくれば、お客様は条件をどんどん厳しくして調べなおします。「エアコン付き」「2階以上」「駅にもっと近く」「もっと新しく」「もっと広く」と、ライバル物件があればあるほどお客様の要望も贅沢になります。物件の情報は丸裸で、全て希望条件によって序列を付けられてしまっています。募集する側にとって厳しい時代になったものです。

しかし、こういう時代になったことを嘆いても仕方ありません。この状況をオーナー様も大いに利用すべきだと思います。まずはお部屋を魅力的にすれば、それがストレートにお客様に伝わります。壁紙や収納や、入居者向けに施した細かな施策が、インターネットの画面から伝わります。お部屋に込めたオーナー様の「想い」が、インターネットの画面から伝わるようになりました。もうひとつの利点として、インターネットを使えば、今までよく分からなかったライバル物件のことを調べることが容易になりました。ライバル物件の室内を見学することなんて、今まではなかなか出来ませんでした。今のインターネットには、ご丁寧に間取りの他、写真が何枚も掲載されているのですから。そこで、ご自分の物件とライバル物件がどう違うのか、足りないところがあれば真似したり、良いところがあればそれをもっと強化していくこともできると思います。

もしインターネットが苦手でしたら、息子さんや娘さんに頼んでみてはいかがでしょうか。私たちに相談して下されば、喜んで一緒に調べるお手伝いをいたします。



今月も賃貸経営に関する税金基礎知識をお届けいたします。今回は「経費はどこまで認められるのか？」についてお伝えいたします。

経費かどうかを決める3つのポイント

個人の大家さんが確定申告するときの所得税の計算は、「不動産収入」から「不動産の経費」を引いて「不動産所得」を出すところから始まります。

不動産収入－不動産の経費＝不動産所得

「不動産収入」は満室であれば、誰が保有しても収入に差はないのですが、「不動産の経費」については保有する大家さんによって差が出てきます。なので「この出費は経費になりますか？」というご相談をよく受けます。さて、経費になるかならないかを判断するときの1番目のポイントは、その経費は「収入を得るために必要な出費かどうか」です。そうでなければ経費として認められません。では、収入を得るために必要だったかどうかは「誰が決めるのか？」ということになりますが、それは、その出費のことを一番よく分かっている「使ったご本人」です。ですから、経費であるかないかを決めるのは「申告する本人次第」ともいえます。しかし、仕事に関係ない飲み会の出費や、私用で出かけたときの交通費や宿泊費は、いくら本人が経費だと言い張っても通らないでしょう。このように、他人に説明しても納得してもらえないような出費は「経費にはできない」というのが、経費かどうかを見分ける2番目のポイントです。他人に説明して納得してもらえるように、ご相談いただくオーナー様にはつぎのような手間をかけていただいています。

1. 飲食をした時は「一緒に食べた相手の名前や人数」を領収書の裏に記載する。

2. 国内・海外を問わず、不動産購入のための視察に行ったとき、交通費や宿泊費を経費にするときは、その時の工程表や視察した物件情報、業者とのメールのやりとりを残しておく。

最後に3番目のポイントとして、「常識を超えて高額な場合は脱税かと疑われやすい」ことも念頭に置いておきましょう。誰に疑われると困るかといえば、もちろん税務署です。それはたとえばこんな場合です。「出張で一流ホテルのスイートルームに宿泊する必要があるのか?」「不動産賃貸業のために高級車を買う必要があるのか?」このような質問に答えなければならなくなります。

- ・収入を得るために必要な出費か
- ・他人に説明すれば経費だと納得してもらえるか
- ・高額の出費をする必要があったのか

迷ったときは、このポイントに戻って判断しましょう。収入を得るための経費だと、きちんと説明できれば基本的には問題ありません。しかし実際には、本人は仕事のために必要と思っても、他人（税務署）を説得できるかどうか、イマイチ自信が持てないという場合もあるでしょう。オーナー様に悪意はなくても、税務署とオーナー様の見解が違ってしまいうことも起こります。不安ならば、あえて経費にしないのが無難かもしれません。なお、経費は発生した年分の確定申告にしか使えませんので、毎年毎年しっかりと判断していきましょう。



今回は「滞納賃料に対する初期督促」について書かせていただきました。早く対応することで「ウッカリ」「ルーズ」をなくし、本当に問題のある借主には、連帯保証人に相談するなどの対応を、早め早めに行うことが大切、というお話しでした。今回は「その後」の段階として「法的手続き」について取り上げたいと思います。

家賃を滞納している借主が、自ら支払いに応じるのを「任意回収」などと言います。それに対して、法の力を使い、本人の意に関係なく支払わせる行為を「法的回収」などと呼びます。家賃の回収で使える法的回収は5つありますので、順を追って解説しましょう。

「公正証書」とは、公証人が作成する公文書のことです。遺言状を作成するときにも多く用いられますね。公文書ですから高い証明力があり、滞納者が支払いを怠ると、裁判所の判決などを待たないで強制執行ができるという、強い力を持っています。使い方は、滞納している借主に、滞納分の支払いを約束させるときに、その約定書を公正証書にします。できれば連帯保証人にも連名になってもらうと効果があります。これによって支払いの約束を破ったら、即強制執行というプレッシャーを、借主・保証人ともに与えることができますので、支払余力がある相手なら、解決に向けて動き出します。ただし、相手が公正証書作成に協力的でなければならぬのと、お部屋の明け渡しの強制執行は出来ないの、そこにこの手続きの限界があります。

「支払い督促」は相手が支払いや交渉に応じないときに、簡易裁判所に申し立てることによって督促状を送付してもらう手続きです。請求金額の上限はなく、何千万円でも使うことができます。滞納している借主が支払督促を受け取ってから、「支払いを待って欲しい」などの異議の申立てを、2週間以内にしないときは、判決と同じ効力

が生まれる、という強力な方法です。そこから強制執行するためには「仮執行宣言」という段取りが必要にはなりますが、強制執行するよりも、裁判所から督促状が来た、というプレッシャーは大きな効果があります。費用も安く、簡単な手続きで実施することができます。欠点としては、督促状を相手に「受け取り拒否」されると効果がないことと、異議を申し立てされると「通常の裁判」に移行してしまうことです。それにしても、滞納家賃の督促には使いやすい手続きといえます。

「少額訴訟」は実際に裁判が行われます。請求できる金額が「60万円まで」「一回の審理で判決がでる」というのが大きな特徴です。裁判所から呼出状が届きますので、心理的なプレッシャーは大きいでしょう。この少額訴訟と支払督促は共に、「回収の強制執行」しかできません。借主を強制的に退去させる力までは及びません。

「即決和解」は「いつまでに支払う」「支払わなければ明け渡す」という約束を、裁判所に申し立てて「和解調書にする」というものです。和解調書は判決と同じ効力がありますので、そこから「明け渡しの強制執行」に移れるという強い力があります。ただし、和解ですので、相手が応じてくれないと手続きが進みません。

最後に「通常訴訟」ですが、これが一般的な法的手続きの代表です。判決が得られれば、回収も明け渡しも強制執行できます。5つの法的手続きの中で、時間と費用が一番かかりますが、「必ず解決する」方法でもあります。最近では、この明け渡し訴訟から強制執行まで、専門に扱う弁護士事務所が登場していて、従来よりも安い費用で実行することが可能になっています。

滞納は起こらないことが一番ですが、ゼロにすることも不可能です。不幸にも起きてしまったら、早めの手続きが被害を最小にする一番の方法であり手段です。

賃貸管理ニュース

7月

■発行日：2016.7.1 第4巻11号（通算47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



7月の花

朝顔（アサガオ）

ヒルガオ科 花言葉「はかない恋」「固い絆」「冷静」「平静」

日本に奈良時代末期に遣唐使によって中国から伝わったとされています。幼いころは小学1年生の夏の宿題でしたね。花言葉を調べてみると矛盾した言葉が並びます。たとえば「はかない恋」と「堅い絆」は全然違う意味ですね。その理由を調べたら、朝顔の色によって花言葉が違ってくるようです。青い色は「はかない恋」で、朝に花を咲かせ、昼にはしぼんでしまうことからきています。白色の朝顔は「堅い絆」です。支柱にしっかりとツルを絡ませる朝顔の姿からつけられたようです。紫色の花言葉は「冷静」「平静」です。猛暑でイライラする中で冷静に咲く紫色の朝顔を見て、気持ちを落ち着かせることにしましょう。

賃貸経営「ちょっと一言」

「お部屋探しの今昔物語」

IT技術の進化で、賃貸のお部屋探しも変わりました。今月はそんなお話しをしたいと思います。

20年くらい前のお部屋探しは、現在はフリーペーパー（無料）になっている「賃貸住宅情報誌」が主流でした。私たちは雑誌に帯情報を掲載するのに、手書きで原稿を書いていました。掲載は原稿を書いてから約2週間後なので、お客様からお問い合わせがあっても、人気の物件はすでに決まっています。そのとき営業スタッフは、「その物件は決まりましたが、他にも良い物件があるのでご来店下さい」と、来店を促します。魅力的な物件を掲載しないと問い合わせが来ないので、すでに決まっていることが多くなります。つまり、当時の住宅情報誌は「お客様から問い合わせの電話をもらう」ためのツールという意味合いが濃かったのです。例えば遠くに転勤することが決まった方は、近くの親戚から住宅情報誌を取り寄せたりしましたので、手元に雑誌

が届いた時点では、私たちが原稿を書いたから20日近くが経っているという、なんともものんびりした時代でした。



今のようにインターネットが無かった時代は、賃貸仲介業者が全ての情報を握っていたので、お部屋探しのお客様は住みたいエリアにある不動産業者に訪れて「お部屋を探してください」と依頼するのが一般的な方法でした。賃貸仲介業者はお客様の希