

“福岡市の賃貸経営者のためのお役立ち情報誌”

# さくら通信

～2021年1月号～

管理運営物件入居率

**95.8%**

2020年12月末現在

2021年コロナ禍における繁忙期にて学生入居者ニーズの大きな変化  
早めの対策が必要な不動産オーナーの認知症対策 ③

Presented by

  
**SAKURA CONSULTING FIRM**

株式会社さくらリアルティ  
福岡市大名2丁目4番22号  
(新日本ビル5F)

**TEL : 092-737-8588**

**FAX : 092-737-8522**

さくらリアルティ

検索



～今月の主な内容～

- P-1 ご挨拶
- P-1 今月の特選物件
- P-2・3 賃貸管理コーナー
- P-4 業界ニュース
- P-5 相続相談コーナー
- P-6 ソリューションコーナー

## ご挨拶

我が社はお客様の大切な資産を守り育てるコンサルティングファームです。創業以来、8000件を超える不動産ソリューション事業（鑑定評価、売買仲介、M&A、不動産証券化事業、不動産アドバイザー事業）の実績を積み重ねてまいりました。

スタッフには、不動産鑑定士、不動産コンサルタント、一級建築士、ファイナンシャルプランナーなど不動産サービスに特化したスタッフが揃っています。

不動産に関するあらゆる業務に豊富な経験とノウハウを持ち、お客様のご相談に応じて、的確で総合的なアドバイスと具体的な支援を行います。

さまざまなお客様のご相談に対して、遵法性を重視し、誠実な姿勢で、大胆かつ勇気をもってご支援しています。日本経済が大きく変遷していく中で、お客様の唯一無二のパートナーとしてこれからも誠実に、そして力強く、お客様の資産価値の最大化をサポートして参ります。



(株)さくらリアルティ  
代表取締役 井上 慶一

## 今月の特選物件

オーナー様限定情報のため、  
非公開とさせていただきます。  
ご了承くださいませ。

売却・購入のご相談・お問い合わせ

TEL 092-737-8588

担当：宮崎・山田・長・相川

## 2020年コロナ禍での人気設備ランキング！

全国賃貸住宅新聞にて、2020年度入居者に人気の設備ランキングが発表されました。恒例の設備ランキングですが、今年はコロナ禍における特徴も見受けられます。「この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる TOP10」、「この設備が無ければ入居が決まらないTOP10」の2種類のランキングが発表になっています。

### 【この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる TOP10】

今回、「宅配BOX、システムキッチン、防犯カメラ、TVモニターフォン」など、コロナを意識した設備が、昨年から大きくランクアップしています。宅配BOXは、単身では既に3位でランクインしていましたが、ファミリーも昨年から4位上がり、2位にランクインしました。感染防止、在宅率UP、防犯などがポイントになっていると感じます。

また「インターネット無料」については、単身・ファミリーともに1位でした。既に数年来1位を取り続けていますが、今年はダントツ1位ではないかと思われます。コロナ禍でのリモートワークが急増、また単純にネット検索のアクセス数が増加しているのも起因していると思われます。

《単身者向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる			《ファミリー向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる			《単身者向け物件》 この設備が無ければ決まらない			《ファミリー向け物件》 この設備が無ければ決まらない		
順位	変動	設備	順位	変動	設備	順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	→	インターネット無料	1	→	インターネット無料	1	→	室内洗濯機置場	1	→	室内洗濯機置場
2	→	エントランスのオートロック	2	↑ (前回6位)	宅配BOX	2	→	TVモニター付きインターフォン	2	→	独立洗面台
3	→	宅配BOX	3	→	エントランスのオートロック	3	→	インターネット無料	3	→	追い炊き機能
4	→	浴室換気乾燥機	4	↓ (前回2位)	追い炊き機能	4	→	独立洗面台	4	→	TVモニター付きインターフォン
5	→	ホームセキュリティ	5	→	システムキッチン	5	→	洗浄機能付き便座	5	→	洗浄機能付き便座
6	→	独立洗面台	6	↓ (前回4位)	ホームセキュリティ	6	→	エントランスのオートロック	6	→	インターネット無料
7	→	24時間利用可能ゴミ置き場	7	→	浴室換気乾燥機	7	→	備え付け照明	7	→	システムキッチン
8	↑ (前回12位)	システムキッチン	8	↑ (前回13位)	防犯カメラ	8	→	宅配BOX	8	→	ガスコンロ (二口・三口)
9	↑ (前回15位)	TVモニター付きインターフォン	9	↑ (前回10位)	ウォークインクローゼット	9	↑ (前回11位)	ガスコンロ (二口・三口)	9	→	エントランスのオートロック
10	↑ (前回16位)	エレベーター	10	↓ (前回8位)	24時間利用可能ゴミ置き場	10	↑ (前回16位)	浴室換気乾燥機	10	↑ (前回11位)	備え付け照明
11	→	防犯カメラ	11	↑ (前回12位)	エレベーター	11	↓ (前回9位)	暖房便座	11	↑ (前回12位)	宅配BOX
12	↓ (前回8位)	ガレージ	12	↓ (前回11位)	床暖房	12	→	エレベーター	12	↓ (前回10位)	エレベーター
13	↓ (前回8位)	ウォークインクローゼット	13	↑ (前回16位)	TVモニター付きインターフォン	13	↑ (前回15位)	システムキッチン	13	↑ (前回15位)	浴室換気乾燥機
14	↓ (前回13位)	洗浄機能付き便座	14	初	通音性の高い窓	14	↓ (前回12位)	室内洗濯物干し	14	↑ (前回20位)	ウォークインクローゼット
15	↓ (前回14位)	IoT機器	15	↓ (前回9位)	ガレージ	15	↑ (前回18位)	防犯カメラ	15	↓ (前回14位)	BS-C5アンテナ

※全国賃貸住宅新聞より

### 【この設備が無ければ入居が決まらない TOP10】

こちらの設備は、無いと入居者の希望物件候補にすら、あがらないとも言えます。今回は、正直、例年とほぼ変わっていません。ただ、「この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる」で出てくる内容が、こちらの「この設備が無ければ入居が決まらない」に回ってきている設備（インターネット無料など）もありますので、ぜひご確認ください。

2021年の繁忙期は、コロナ禍もあり、入居者獲得競争に陥るのではないかと考えられています。オーナー様にとっては、例年以上に、「コロナ特有の意識した、より新しいもの、より機能性の高いもの」など、取り付け、交換を、お早めに実施する事をお勧めします。弊社からも、この機会に改めて設備について、ご提案を強化して参ります。

空室募集、空室対策、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ  
TEL 092-737-8588 担当：宮崎・山田・長・相川



不動産鑑定士  
井上 慶一

## 2021年コロナ禍における繁忙期にて 学生入居者ニーズの大きな変化

コロナ禍で、賃貸に入居する学生入居者に大きな変化が出てきています。今回は、2020年の振り返りとして、賃貸入居者のニーズの変化について、ご説明したいと思います。繁忙期に向けての対策を考える上で参考にしてください。

### 【大学の授業の実施方針に変化】

新型コロナウイルスの影響から、全国の大学で授業の仕方が大きく変わってきています。もともと通常の対面授業が基本であったところに、密を避ける意味で、オンラインを使った遠隔授業を取り入れる大学が非常に増えてきました。

文部科学省による全国の大学でのアンケート調査を行ったところ、大学における授業の実施方針は、**完全対面授業が19.3%**に対して、**オンライン・対面の併用が80.1%**と大多数を占めます。併用の考え方を見ますと**実験や少人数クラスのみ対面で実施し、通常授業等はオンライン**の大学がほとんどであることから、**大学近隣に物件を借りる必要性が減少**しています。

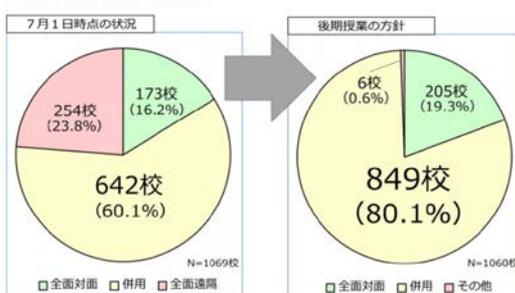
在校生にとっては、授業の実施方針が変わり、アルバイトができる飲食店などが減っている実情の中で、**そのまま住み続けるか、近県であれば実家に戻るか**の選択肢になり、退去するケースも出てきています。新入生にとっては**実験などの対面しなければできない授業の多い学部は下宿率が上がる**が、そうでない**オンラインで行える学部は下宿率が下がる傾向**になってきています。

### 【対面・遠隔授業の併用の考え方】

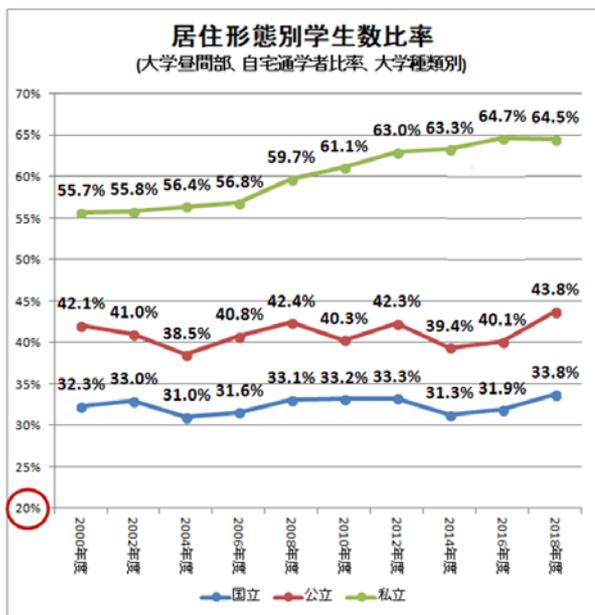
○実験・実技・実習（約9割）や少人数のゼミナール（約6割）などにおいて、感染対策の上で対面授業で行うこととする大学等が多い一方、**多人数の授業は遠隔**を用いたり、学生の状況に応じて使い分ける大学等もある（約3割）。



### 【7月1日時点の状況からの推測】



出典：文部科学省「大学等における後期等の授業の実施方針等に関する調査」



出典：「大学独立行政法人日本学生支援機構 平成30年度学生生活調査」

### 【新型コロナ前から自宅通学率上昇】

新型コロナウイルスの影響がある前の段階から、大学での自宅からの通学者比率（国立、公立、私立での違いは大きい）は上がってきていました。

国立、公立では、ここ20年、**自宅通学者比率**は大きく変動していませんが、私立はリーマンショック後のタイミングで増加し、そのまま景気が回復しても上がり続ける傾向にあります。

上記と合わせると、大学でも**私立、またオンラインでも授業ができる学部学生**に関しては、来年の繁忙期の、顧客数が伸びない傾向にあると思われます。大学の授業方針で、考え方は大きく変わりますが、厳しいと予測できる物件のオーナー様は、**在学生・新入生ともに、入居を促進するキャンペーンなどを積極的に**行うか、別のターゲットなどへの**変更**について考慮する必要があると思われます。対象のオーナー様には、ご相談させて頂きたいと考えています。

空室募集、空室対策、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ  
Tel 092-737-8588 担当：宮崎・山田・長・相川

## 認知症になってからではもう遅い！ 早めの対策が必要な不動産オーナーの認知症対策 ③

さて、前々回は、認知症が進行し「意思能力を欠く状態」になると、契約を締結することができなくなり、不動産活用が難しくなると説明しました。そして、今回は、認知症が進行してから契約を行い不動産活用をする場合、法定後見制度では専門職が関与し、その報酬負担や財産管理方法に制約があることなどから、デメリットもあり要注意、という話をしました。

それでは、認知症になる前であればどのような対策があるのでしょうか？いくつか方法が考えられますが、今回は、以下の2つの方法を説明します。

### ①任意後見制度の利用

こちらは、あらかじめ公正証書で、自らの後見人となるべき者を契約により定めておくことで、後見人を（裁判所が決めるのではなく、任意に）決めることができるというものです。

**法定後見：後見人は裁判所が決める**

**任意後見：後見人は自分が契約で決める**

ただ、こちらを利用すると、誰を後見人とするか、その後見人の権限も法定後見に比べると柔軟に決めることができるのですが、結局、後見監督人という後見人を監督する人が裁判所に選任され、この監督人に弁護士等の専門職が選任され、その報酬がかかってしまうことも少なくありません。

### ② 民事信託

最近では、家族信託と呼ばれることもあり、こちらの呼びの方が馴染みがあるかもしれません。

信託というと少し馴染みがないかもしれませんが、ごく簡単にいうと、財産をもっている人が財産の管理を委託し、管理によって生じた収益を受け取る制度です。

財産管理を委託した人（不動産の所有者）を「委託者」、委託者から委託を受けた人を「受託者」、委託した財産から生まれた利益を受け取る人を「受益者」といいます。

この信託制度を使う場合には、オーナーご本人の判断能力がなくなっても、受託者が引き続き不動産などの財産管理を行うことができますし、その委託する財産の範囲や管理する人が誰か、その報酬も含めて柔軟に設定できますので、最近では民事信託を利用するケースも増えているようです。

ただ、こちらについても、民事信託に対応する専門職（弁護士・司法書士）が必ずしも多くなかったり、税務上の損益通算の問題や税務申告の手間が増えるなどして、専門家への費用が加算されることなどもあります。そのことから、十分にメリット・デメリットを検討した上で利用する必要があります。

**委託者：財産管理を委託する人（オーナー）**

**受託者：財産管理を委託された人（親族等の信頼できる人）**

**受益者：財産管理による収益を受領する人（オーナー自身やご親族等）**



このように、認知症が進む前であるといろいろと対策の選択肢はあるのですが、認知症が進んでからでは上記のような方法も採ることができなくなります。実際に、認知症が進んでからご家族がご相談に来られ、対応策は法定後見の申立てしかなかったケースもありますので、早めの認知症対策を進めて行く必要があります。

## 【資産関連の税務情報～贈与税について③】

今月も引き続き、贈与税について解説いたします。今回は税制優遇制度について、具体的な相談事例も交えてご紹介して参ります。

### 【贈与税の税制優遇は親族間に限られます】

贈与税では、暦年贈与制度や相続時精算課税制度の他に税務上の優遇を受けられる特例制度を設けておりますが、この優遇は親族間に限られています。主な制度は次の4つです。

- ①夫婦間の居住用不動産の贈与税の配偶者控除
- ②直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税
- ③直系尊属から教育資金の一括贈与を受けた場合の非課税
- ④直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の非課税

とされ、今回は、まだ年内でも間に合う①のいわゆるおしどり贈与をご紹介します。

### 【夫婦間の居住用不動産の贈与税の配偶者控除について】

この制度は、「おしどり贈与」とも呼ばれており、婚姻期間が20年以上である夫婦間において、居住のための不動産や居住のための不動産を買う資金について贈与があった場合に、基礎控除110万円に上乗せ2,000万円までを課税対象から控除できるというものです。事前の届出は不要ですが、贈与の翌年の3月15日までに贈与税の申告が必要です。

### 【メリット・デメリットについて】

メリットは、金銭だけでなく不動産の持分として2,110万円まで生前に移すことができます。また、暦年贈与についても継続が可能となります。デメリットは、不動産の持分などを贈与する場合は、移転コストが大きくなる場合があります。必要コストには不動産登記の際の費用や不動産取得税などがあり、これらのコストを試算した上で実行したいところです。そのため新居を購入する際の資金贈与の方が資金効率が良くなります。

[国税庁タックスアンサーの相続時精算課税の解説→](#)



### 【相談事例】

Q.オーナーさんから、「結婚して長くなるので妻に自宅を贈与したいが税金は高いのか？」と相談がありました。

A.若いうちに購入したマイホームもローンの返済が終わり、奥様にも苦勞を掛けてきたからと「おしどり贈与」を使って、ご自宅を2,110万円分贈与される方は少なくありません。奥様への感謝の印として儀礼的に行い、同時にご主人の相続税対策も行えるということから一般的な税務対策としてよく検討されることが多いです。結婚してから20年を過ぎていれば、他に難しい判断はいりませんので使い勝手もよいですよ。

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

TEL 092-737-8588

担当：宮崎・村田・長

# ソリューションコーナー

## 「借入を返済し続けられるか？ 繁忙期前にチェックしましょう」



今から2021年の春にかけて、入居が多くなるシーズンですが、全国的にはコロナ禍の影響で新規入居が厳しくなるエリアも出てくると思われます。例年にない状況の中で、積極的な入居対策を進めているオーナー様も多いと思いますが、もし入居が思うように進まず収入が追いつかない場合は、赤字にならない対策も必要になります。

### 今一度確認しておきたい、リスケジュールとは

賃貸事業収支計画

単位：万円

	1年後		10年後		16年後			26年後			36年後		
	計画	計画	90%	80%	計画	90%	80%	計画	80%	70%	計画	80%	60%
<b>収入</b>	893	893	804	714	893	① 818	714	893	714	625	893	714	536
賃料・共益費・駐車場代 礼金・更新料等													
<b>支出</b>	-478	-415	-415	-415	-369	-369	-369	-268	-268	-268	-210	-210	-210
固定資産税・管理費・借入利息 修繕費・広告料等													
<b>営業利益 (A)</b>	415	478	388	299	524	435	345	625	446	357	683	504	326
<b>減価償却費 (B)</b>	-548	-286	-286	-286	-149	② -149	-149	-149	-149	-149	-149	-149	-149
<b>課税所得 (A)-(B)</b>	-133	192	103	13	375	286	197	476	297	208	534	356	177
<b>税金 (C)</b>	0	29	15	2	70	47	30	100	50	32	117	64	27
<b>営業利益 (A)</b>	415	478	388	299	524	435	345	625	446	357	683	504	326
<b>元金返済 (D)</b>	-227	-284	-284	-284	-330	③ -330	-330	-423	-423	-423	0	0	0
<b>税引き前手残り (A)-(D)</b>	188	194	105	15	194	105	16	202	23	-66	683	504	326
<b>税引き後手残り (A)-(D)-(C)</b>	188	165	89	13	124	④ 58	-14	102	-27	-98	566	441	299
<b>手残り累計額</b>	188	1,864	—	—	2,893	—	—	4,154	—	—	8,054	—	—

左の図をご覧ください。

こちらは築15年が過ぎた、あるオーナーの経営状況を見たものです。

実は、税引き後手残りを見ると、最終的に手元に現金が残らない経営になっていることがわかります。

なぜ、このような状況になるのでしょうか？

実は主な要因は、下記の4つです。



- ① 入居状況の悪化、老朽化による賃料減額での収入減少
- ② 設備等の減価償却の減少による、実質的な所得税の上昇
- ③ 借入返済が進む中で金利分の減少・元金分の増加による、実質的な所得税の上昇
- ④ 建築当初、想定した返済計画が上記①の変化により破綻してきている

特に、この入居シーズンは①②での空室対策に目がいきがちですが、③④を改善しておかないと、どんなに入居状況を改善しても手元に現金が残らない、といったことも出てきますので注意が必要です。

### 経営困難になったら・・・手元に現金が残りづらいと感じたら・・・ リスケジュールを検討しましょう！

リスケジュールは、金融機関などに相談し、ローンの組みなおし（借入期間の延長）や金利の引き下げを行うことです。実際には金融機関によって対応や考え方が違う為、賃貸管理会社と連携し金融機関に相談するのが一般的です。

入居シーズン対策の一つとして、ぜひご検討ください。

2021年1月！  
ホームページ リニューアルいたしました！

あなたの資産をより価値あるものに



左記QRコードまたは、  
下記URLよりアクセスください♪

<https://sakura-realty.com/>



# さくらリアルティ

【代表】 井上 慶一

【住所】 福岡市大名2丁目4番22号 新日本ビル5F

【TEL】 092-737-8588

【FAX】 092-737-8522

定休日 土日祝日

営業時間 9:00~17:00

## ●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- |                                    |                                   |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 空室について    | <input type="checkbox"/> 売却について   |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について  | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について  | <input type="checkbox"/> 保険について   |
| <input type="checkbox"/> 購入について    | <input type="checkbox"/> その他      |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先: さくらオーナー通信事務局  
管理部: TEL: 092-737-8588