賃貸業界のニュースから

全国の成約賃料は?居住期間は? 滞納率は? ~日管協短観から~

公益財団法人日本賃貸住宅管理協会(日管協) が会員企業に行った調査から日管協短観を発表 しました。(調査対象期間・2021年3月から2022 年4月)この中から興味深いデータや傾向を紹介 します。(この調査では全国を、「首都圏」「関西 圏」「その他のエリア」と3つに分けています)

全国の成約賃料は23.5%が減少傾向

もっとも気になる「成約賃料」は全体の49.6% が「変化なし」でしたが、首都圏の単身向け物 件では「下がった」が4割以上と高い数値となり ました。ここ数年は首都圏でワンルームマンシ ョンの供給が増加していると言われており、築 古物件を中心に家賃が下落傾向にあるようです。 成約賃料が下がったという回答は、全国平均で は31.1%、関西圏21.7%、その他のエリアは25.9% でしたので、首都圏の減少傾向が一番大きいよ うです。反対にカップルやファミリー向けの需 要は伸びているようで、首都圏の1LDK~2DKで 「成約賃料が上がった」という回答33.7%、2LDK 以上は41%でした。全国平均でもカップルやフ アミリー物件は約3割が「上がった」となってい るので全国的な傾向のようです。新築分譲マン ションの価格が高騰して、つられて中古マンシ ョンも過去最高額まで上昇しているので、買い 控え層が賃貸物件を選んでいることが考えられ ます。建て替えやリノベーションを検討すると きに、この傾向を頭に入れておきたいものです。 「少人数世帯の増加、給与収入の減少、在宅勤 務の定着などにより、広めで賃料が低い物件へ のニーズが増加したと思われる。」と日管協はま とめています。

全国の2ヶ月以上の滞納率は0.4%

賃貸住宅の「居住期間」は、全体の平均は4年1ヶ月で、単身は3年3ヶ月、ファミリーは5年1ヶ月でした。これまで通説で4年と言われていましたが、この調査で実態に近い数値が判明しました。この全体平均を地域ごとでみると、首都圏の4年5ヶ月に対して関西圏は4年、その他の全国エリアでは3年11ヶ月でした。

コロナの影響が気になる「滞納率」は、うっかり忘れを除いた2ヶ月以上の滞納率が全国で0.4%でした。首都圏は0.3%と平均を下回るのに対し、関西圏、その他のエリアでは0.8%と、平均の0.4%を大きく上回っています。コロナ禍による収入の減少は、観光収入に頼る地方の方が影響を受けているのかもしれません。政府によ

る補助が打ち切られつつあるため、今後はより 顕著になっていく可能性があるので留意してお きたいところです。

最後に、高齢者や障害者や外国人に対する入 居審査時の拒否感について、物件オーナーに調 査しています。高齢者については全国で76.3%が 「拒否感なし」、23.7%が「拒否感あり」となり ました。地域ごとでは、首都圏の「拒否感なし」 が87.7% (あり12.3%) に対して、関西圏の「拒 否感なし」は47.1%(あり52.9%)、その他のエリ アの「拒否感なし」43.5%(あり56.5%)と、高 齢者の入居を忌避する傾向が残っていることが 分かりました。世界で最も高齢社会が進んでい る我が国において、高齢者の住宅確保は社会命 題になっていますが、調査をした日管協は「全 体傾向として、『居室内での死亡事故等に対する 不安』や『家賃の支払いに対する不安』が要因 と思われる。エリア別では各種インフラの整備 状況も影響か。」と考察しています。建物の建て 替え頻度の高い首都圏の方が設備が整いやすい ので、高齢者の受け入れに対する心理的なハー ドルが低いのかもしれません。

障害者については全体の75.9%が「拒否感なし」 (あり24.1%)となっています。高齢者と同様に、 関西圏では「拒否感なし」45.2% (あり54.8%)、 それ以外のエリアでは「拒否感なし」41.7% (あり58.3%)となっていて、首都圏の「拒否感なし」 87.8% (あり12.2%)と大きな差がありました。

外国人にも同様の傾向があり、全体では「拒否感なし」73.4%(あり26.6%)で、首都圏では87.8%が「拒否感なし」(あり12.2%)、関西圏では「拒否感なし」48.7%(あり51.3%)、さらにその他のエリアでは「拒否感なし」28.2%(あり71.8%)と、大きな差がでました。外国籍の住民の多い首都圏と、ついで多い関西圏に比べると、それ以外のエリアではまだまだ外国人への抵抗は大きいのでしょうか。地域によって、はっきりとした傾向が出ていて興味深い結果となりました。

一方で、全国的なネットワークを持つ大手管理会社によると、高齢者や障害者や外国人に対するオーナーの拒否感は年を経るごとに薄れているようで、「以前は管理会社に、高齢者や障害者や外国人に対する家賃滞納や近隣トラブルの対応ノウハウが不足していたが、保証会社や多言語でのコミュニケーションをサポートしてくれるサービスも出てきている。トラブルは以前に比べて減っており、そういった実情はオーナーにも浸透しつつある」と語っています。

CENTURY 21 FIRST CENTURY 21 FIRST FIRST CENTURY 21 FIRST FIRST CENTURY 21 FIRST FIRST CENTURY 21 FIRST CENTURY 21 FIRST FIRST CENTURY 21 FIRST FIRST FIRST CENTURY 21 FIRST FIR

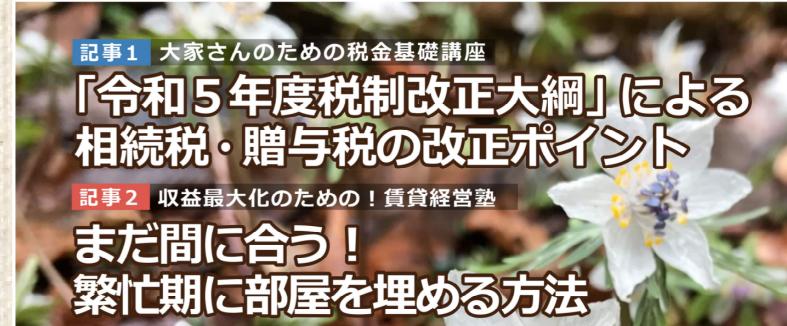
■発行日; 2023.1.15 第 32 巻 6 号 (通算 378 号)

■発行所;ベルエステート株式会社

木 更 津 市 東 中 央 3-2-13 TEL 0438-23-0021

■ 発 行 人; 石 井 知 明

https://www.c21bell.co.jp/



記事3 賃貸業界のニュースから

全国の成約賃料は?居住期間は? 滞納率は?~日管協短観から~

2月の花 セツブンソウ

キンポウゲ科 花言葉 「微笑み」「気品」「光輝」

セツブンソウは漢字で「節分草」と書きますが、文字通り節分の時期に開花することから名付けられました。可憐に咲く姿から「春を告げる花」「春のプリンセス」とも呼ばれています。石灰質の土壌を好み関東地方以西の主に太平洋側に多く自生しています。最近では開発や乱獲や環境の変化のため激減していて愛好家などによる保護運動が始まっています。1株に花は1つのみという特徴があり、そのことから「気品」という花言葉がつけられたとか。また、蜜を分泌する蜜槽と呼ばれる部分が黄色の冠のようにも見えることから「光輝」(こうき)という花言葉がついたとも言われています。早春に花を咲かせ、あっという間に休眠に入る「スプリング・エフェメラル(春の儚い命)」のひとつとされています。

大家さんのための

==

===

「令和5年度税制改正大綱」による 相続税・贈与税の改正ポイント

令和4年12月16日に公表された「令和5年度税制 改正大綱」の中から相続税・贈与税に関する改 正について解説いたします。

相続時精算課税制度の拡充

相続時精算課税制度(以下、精算課税)につ いては昨年の10月号で取り上げました。これは、 60歳以上の父母又は祖父母から、贈与者の推定 相続人である18歳以上の子又は孫に贈与した場 合に、累計で2,500万円までは贈与税の負担額な く贈与できる制度です。2.500万円を超える部分 については、一律20%の贈与税を納付すること になります。ただし、贈与者である父母または 祖父母などが亡くなった時は、贈与財産の価額 を相続財産に加算して相続税額を計算しなけれ ばなりません(すでに納付済みの贈与税額は相 続税額から控除されます)。したがって、原則と して相続税の負担軽減にはならないと言われ、 あまり普及していませんでしたが、この点が改 正されます。改正内容として、現在の累計で2.500 万円という基礎控除額とは別に、毎年課税価格 から110万円を控除することができるようになり ます。この分は申告も不要で、将来の相続財産 への加算も必要ありません。したがって、年間110 円以下の贈与であれば、暦年贈与より精算課税 を選択した方が有利になります。

また、贈与財産が不動産の場合、贈与の日から 贈与者の相続税の申告期限までの間に災害によ って一定の被害を受けた場合は、相続税の課税 価格に加算される不動産の価額は、贈与時の価 額から被害を受けた部分に相当する額を控除し た残額とされることとなりました。

暦年贈与の加算期間延長

もうひとつの選択肢である暦年贈与は増税と なります。相続、遺贈などによって財産を取得 した人が、被相続人からその相続開始前3年以内 に暦年贈与によって取得した財産があるときに は、その相続税の課税価格に贈与を受けた財産 (贈与時の価額) を加算する必要がありますが、 その期間が3年から7年に延長されます。ただし、7 年間の贈与全額が加算対象になるわけではなく、 4年から7年の贈与財産の合計額から100万円を控 除した残額を加算することとなりました。とも に2024年1月1日以降に贈与する場合について適 用されます。

この改正によって精算課税と暦年贈与のどち

らを選べばいいのでしょうか? 精算課税には、 暦年贈与のメリットである年間110万円の非課税 枠が追加され、さらに、暦年贈与のような7年と いう加算期間はありません。しかも累計2,500万 円(年110万円を除く)という基礎控除もありま す。これだけを考えると精算課税の方が有利と 思えるのではないでしょうか。しかし、暦年贈 与の方が、相続税・贈与税の総額が抑えられる ケースもあります。それは、贈与したい資産の 総額が大きく、毎年110万円ずつでは時間がかか りすぎる場合です。そこで、毎年500万円を18歳 以上の子に10年間にわたって贈与を続けて、そ の時点で相続が発生したとき、精算課税と暦年 贈与を比較すると図のようになります。

※年間 500 万円を贈与し 10 年で相続が発生した場合の相続財産に加算する価額										
	1年目	2年目	3 年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
暦年贈与	500万円	500万円		00万 500元円		500万円	500万円	500万円	500万円	500万円
	(110万円)	(110万円)	(110万円)	(1105B)	(110万円) (100万円	(1105円) 円の控除分	(110万円) 分)	(110万円)	(110万円)	(110万円)
精算課稅	j 500万円	500万円	500万円	500万円		0 万F 500 ^{万円}		500万円	500万円	500万円
	(110万円)	(110万円)	,	,	,	,	,	(110万円)	(110万円)	(110万円)

両制度ともに10年間で500万円ずつ計5,000万円 を贈与しましたが、相続財産に加算されるのは 5.000万円のうち、精算課税では3,900万円、暦年 贈与では3.400万円となります。それぞれが10年 間で支払った贈与税は、精算課税では全額、暦 年課税では7年分までが相続税から控除されま す。これだけでは、どちらの相続税と贈与税の 総額が低くなるかは判断できませんが、かなり 近いことは分かります。さらに贈与する資産額 が高くなり、贈与期間が長くなれば、暦年贈与 の方が有利になることが分かりますね。このよ うに、どちらを選べば税額が抑えられるか、と いう問いの答えは、「相続人の数、資産の総額、 贈与の年数によって変わる」ということになり ます。贈与税と相続税の合計をシミュレーショ ンすれば最適な答えがでますが、贈与できる年 数は「神のみぞ知る領域」ですので、あくまで も最適値の予想ということになります。以上が 「令和5年度税制改正大綱」で示された相続税・ 贈与税に関する改正についての解説となります。

税理士法人レディング 代表税理士 木村英幸

収益最大化のための!

賃 質 鑑 営 塾 まだ間に合う! 製 製 は期に部屋を埋める方法

Q 相続した賃貸マンションの新米オーナーです。年末からないてい す。年末から空いていた一部屋が1月を過ぎ ても決まっていません。繁忙期のうちに決めたい のですが、いまからでも打つ手はありますか?

A 官公庁や学校の年度が3月で切り替わること もあり、この時期に移動する世帯が1年で一 番多くなります。賃貸住宅の建築もこの時期に合 わせて計画されるので新築が最も多く供給されま す。その新築に入居した借主の中で、合意更新(2 年ごとに契約更新をする)の地域の方は、契約期 限が転居のキッカケになるので、3月の退去が増え るわけです。空室のある大家さんにしてみれば、 この時期に決めたいと願うのは当然ですね。物販 店の「大売出し」のような時期と言えます。ただ し、多くのお客様が賃貸物件を探すからといって、 ただ空室を並べれば決まるものではありません。

「借りたい人が多い」ということは「貸したい物 件も多く用意されている」ということですから、 そこに競争が生まれます。ご質問の大家さんも、 昨年からその準備をしっかりと整えて繁忙期に臨 まれたことと思います。ただ、第一波のお客様に は決めてもらえなかった、ということですね。

特にデータはありませんが、繁忙期のお客様の 波はその年によって違う印象があります。後半に 大きな波がくる年もあれば、年明けに大波がきて、2 月後半はパッタリ、という年もありました。ただ 最近は、年末年始に検索して年明けに一斉に動き 出すという印象があります。しかし、第一波で決 まらなかったといって落胆する必要はありません。 「3月末に入居するなら2月に入ってから探せばい い」という第二波のお客様もいます。これから打 つ手もあります。その打つ手を探るために、昨年 末から1月にかけての反響状況を知ることが第一歩 です。分かりやすく言えば「内見はどうだった か?」です。

内見が少ない(あるいはゼロ)の場合

お客様が動いているのに、大家さんのお部屋が 内見されないとすると、どこに原因があるのでし ょうか? まずは、インターネットで選ばれてい ない、のかもしれません。お客様がインターネッ トで検索すると、条件に合った一覧が表示され、 その中から気になる物件を選択して詳細ページが 表示され、それが気に入れば問い合わせをします。 この反響を受けて、不動産会社のスタッフが内見 へとつなげます。この流れのどこかで目詰まりを 起こしているのかもしれません。もし「一覧に表

示されていない」なら、物件タイプと賃料設定が お客様の希望とズレているのかもしれません。「詳 細ページを開いてもらえない」なら、一覧に表示 される情報の訴求が乏しいのかもしれません。そ して「反響までつながらない」なら、詳細ページ で物件の特色が訴えきれていないのかもしれませ ん。写真や間取図や各コメントで、ターゲットと するお客様に見初めてもらえるように表現できて いるでしょうか? 年末の段階では「これでよい」 と想定してスタートしたわけですが、1月末時点で は、お客様の反応をみて修正することができます。 内見されていないなら、修正すべきポイントがあ るのではないでしょうか? もう一度、「賃料設定 は適切か」「賃料以外の条件に魅力はあるか」「写 真や間取図などで魅力を伝え切れているか」を再 チェックしてみてください。

内見はあるが決定に至らない場合

内見されているのに決めてもらえないのは、ど こに原因があるのでしょうか? 内見があるとい うことは、インターネットで選ばれている、不動 産会社で積極的に紹介されている、ということで しょう。でも、お客様が決めきれない理由が、お 部屋を含む現地にあるのかもしれません。基本的 なことですが、お客様を迎え入れる準備は万全で しょうか? まずは清掃状況です。建物のエント ランスから通路、そして室内が綺麗に保たれてい るしょうか。ガランとした部屋だけでは生活のイ メージが湧きませんので、玄関マットやスリッパ やカーテンなどを設置するのも良いと思います。 大家さんからのメッセージにも気持ちが動きます。 単に「お部屋を見ていただいてありがとう」と書 いてあるだけでも心が伝わります。せっかく内見 したのに決めてもらえないのは勿体ないです。も う一歩、お客様の決断の後押しができるように力 を注いでみてはどうでしょうか。

ご質問いただいた大家さんは、初めての繁忙期 ということでご心配かもしれませんが、1月末で決 まっていないことに落胆する必要はありません。 ただし、3月初めまでには決める、というゴール設 定はしてください。もし、上記に挙げたポイント の中で気になるところがあればチェックしてみて

