

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～

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ァミリー物件は約3割が「上がった」となっているため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ため、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」の全体平均は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、す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ない

ん。政府による補助が打ち切れつつあるため、今後はより顕著になっていく可能性があるため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課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、大きな差ができました。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や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。



オーナー様向けニュースレター



ai 賃貸通信

アイ・ちんたい

Supported by アイ建設事務所

記事1 大家さんのための税金基礎講座
**「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**
記事2 収益最大化のための！賃貸経営塾
**まだ間に合う！
繁忙期に部屋を埋める方法
～日管協短観から～**
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？**

アイ賃貸通信 2023年2月号

2023年 2月 5日発行（毎月1回発行）

発行所：株式会社アイ建設事務所/ 発行人：池本寅男
〒359-1123 埼玉県所沢市日吉町16-15 ライナス所沢ビル2F
TEL:04-2903-5500 HP:https://aikensetsujimusho.com/



大家さんのための 税金基礎講座



「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110万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2500万円（年110万円を除く）という基礎控除もあります。これだけ考えると精算課税の方が有利と思えるのではないのでしょうか。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、その時点で相続が発生したときの、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 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)
精算課税	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)	500万円 (110万円)

■ 暦年贈与の相続財産に加算分 (500万円×7年) - 100万円 = 3,400万円
■ 精算課税の相続財産に加算分 5000万円 - (110万円×10年) = 3,900万円

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」ということとなります。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得ますが、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！

賃貸経営塾

まだ間に合う！繁忙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、さらに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「貸したい物件も多い」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、昨年からの準備をしっかりと整えて繁忙期に臨（のぞ）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あれば、年明けに大波がきて、2月後半はパツパツ、という年もありました。ただ最近では、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う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なると、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、のかもしれない。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ない。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ない。「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ない。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ない。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のでしょうか？ 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られているか」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、不動産会社に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ない。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でしょうか。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。もう一步、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うちに決める、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ください。

