

フィット賃貸経営通信

管理物件
入居率

戸建賃貸
98.2%

※2021年2月末時点

今月のピックアップ

2021年コロナ禍での繁忙期突入！ オーナーが注意すべき5つのポイント

入居者が退去せず、
新入居者が入居できない
場合の法的責任と対応

資産関連の税務情報
～贈与税について⑤～

建て替えと買い換え、
どちらを選ぶ？
資産の将来戦略



東証マザーズ
(TYO:1436)

株式会社フィット

お問合せは

TEL. 088-638-0039

<https://www.fit-chintai.jp/>

フィット 賃貸 検索

建設業者許可番号 国土交通大臣許可（特-30）第25619号

宅地建物取引業者免許番号：国土交通大臣免許（02）第8312号 四国地区不動産公正取引協議会加盟（公社）全日本不動産協会加盟

【東京本社】〒105-0012 東京都港区芝大門2-2-1 ユニゾ芝大門二丁目ビル7階 TEL:050-6868-2673 FAX:03-6809-1057
【徳島本店】〒771-0130 徳島県徳島市川内町加賀須野1069-23 TEL:088-665-1500 FAX:088-665-3894

いつもお世話に
なっております

賃貸管理スタッフのご紹介



廣瀬 達史



産田 みち子



副島 康弘



仁田 眞子



室富 佳広

今月のおすすめ動画のご紹介

太陽光投資の『成功の方程式』 と裏事情

太陽光投資はもう遅い！と言われる背景には、買取価格の下落があります。でも…その一面だけで判断するのは『ちょっとまった！』早すぎるんです。太陽光投資の『成功の方程式』についてシンプルに分かりやすくご紹介いたします。

動画はこちら▼



【SDGs活動シリーズ①】世界一 履きやすい靴で徳島の海をモレイに

株式会社フィットと徳島インディゴソックスの有志が、2月6日 徳島県の小松海岸に集結。世界的なユニコーン企業であるAllbirdsさまから参加者全員に靴を提供いただき、砂浜や松林を約1km程、清掃しました。今大変な世の中ですが、少しでもポジティブな話題としてご提供できるように、楽しみながら頑張りました。ぜひご覧ください。

動画はこちら▼



LINE
配信中

／ ぜひご登録ください！ ／

メールマガジン配信中 Fit通信 from LINE

世界中の人々が不安を抱えるような今だからこそ、経済的不安を払拭し、安心を手に入れ、経済的に豊かに生きていけるような、道標となる情報を配信していきます。



各SNSでも情報配信中！ぜひフォローをお願いいたします



フィット公式
YouTube



フィット公式
Facebook



フィット公式
twitter



フィット公式
Instagram





当社提携
税理士
による

2021年度 確定申告

税制改正

オンラインセミナー開催しました！

参加者の皆さまには、大変好評でした

- ・大変、有意義でした。
- ・インボイス制度や、セーフティ共済など、新しい知識を得ることができて良かったです。
- ・鈴江代表が事業者の立場で税理士に質問していたので、より具体的な回答が得られたと思います。
- ・毎年、このセミナーに参加していますが、とても勉強になります。その年における改正点はもちろんのこと、少し先を見通した状況変化の説明は、将来に備えることができたり、不安の解消につながったりするからです。

今年はzoomによる
オンライン開催でした



第一部

税制改正セミナー

講師 さくら税理士法人
公認会計士・税理士
竹内 洋一先生



税制改正など、昨年との違いや
注意点を中心にポイントを解説しています。

- ・控除額の引き下げなどについて
- ・コロナ関連税制
- ・インボイス制度
- ・医療費控除や配偶者特別控除について
- ・申告期限と延納について

第二部

質疑応答・税務勉強会

講師 株式会社フィット
代表取締役
鈴江 崇文



事前に集めさせていただいた
質問を中心に、勉強会を行いました。

- ・個人事業者、太陽光発電事業者
ができる節税方法
- ・経費としてどこまで認められるのか？
- ・減価償却について
- ・インボイス制度の影響は？
- ・太陽光発電所を売却した場合の税金 など

メールを見落としていたという方も、右のコードを読み
込んで表示されるページよりお申込みいただくと、
セミナー動画をご覧いただくことができます。

すでに確定申告を済まされた方も多いかと思いますが、税制の話だけではなく、なぜ税務知識が必要なのか、よくある質問なども交えながら解説しておりますので、宜しければぜひご視聴ください。



2021年 コロナ禍での繁忙期突入！ オーナーが注意すべき5つのポイント



2021年に入り、コロナ禍（緊急事態宣言下）での繁忙期に入りました。例年とは違う事態も起こっているのではないかと思います。今一度、繁忙期最中ではありますが、オーナーとして注意すべきポイントを整理します。特に、年末年始から1月にかけて、ご自身の所有物件への、入居者契約が進んでいないオーナー様、また進まない予測ができるオーナー様は、改めて取り組みの参考にして頂ければ幸いです。

①入居者需要の波がズれる可能性

新型コロナウイルスによる影響から、法人、外国人、学生、短期賃貸などの一時賃貸ターゲットのニーズが減少し、さらに不況での、賃貸退去から実家に戻る、生活困窮者の急増などがあり、入居者需要が読みにくい市場になっています。退去する時期、入居する時期が例年と同じではないため、3月のピークに合わせず、出来る対策は早め早めに打っていく必要があります。特に1月はインターネット上での検索数は例年以上でしたが、賃貸店舗への来店に繋がっていないところが多くなっています。つまり、慎重に選びながら、自分の希望に合った物件が出なければ、来店・案内・契約に至らないという流れです。物件に対して、今まで以上に一つでも多くの差別化対策をお勧めします。

②コロナ禍での家賃戦略

新型コロナウイルスの感染拡大から、都市部を中心に新規入居の数が、例年より減少している関係で、家賃減額を進めるオーナー様、不動産管理会社が増えています。もちろん、安易に家賃を下げるのではなく、あくまで地域の他物件との比較が重要です。大きくは価値/価格です。比較した物件よりも価値が高ければ、家賃を高くしても問題ありませんが、大きな価値比較が無い、むしろ価値が低い状態であれば、家賃を下げざるを得ないのが今の現状だと考えられます。合わせて初期費用の見直しも一緒にお考えください。

③家賃発生日と入居可能日の設定

コロナ禍での繁忙期では、引っ越し予定日を明確にしている場合が増えています。ただし、物件探しについては、良い物件を探そうとするため、早めに探されるケースが多いです。お部屋探しから申込をするタイミングと、入居予定日の日程のずれから、家賃発生の期間がポイントになります。当然、入居者にとっては、良い部屋を早く見つけ、住んでいない期間は家賃発生しない、いわゆるフリーレントを求めます。もちろん、オーナー様にとってはいかに家賃未収受期間を減らすかが、ポイントになりますが、今回の繁忙期では確実に入居者を決める事が最重要です。その点で今一度フリーレントについて、再考され推進されることをお勧めします。

④家賃滞納対応

今後、入居者向けの各種支援制度の期限終了、また新たな申請が通らないケースも出てくると予測されます。賃貸管理会社経由などで、家賃保証会社を活用していれば、まずは必要最低限の対処はできますが、そうでないオーナー様の場合は、日々の家賃入金がされているかの随時確認が、とても重要になってきます。家賃滞納が発生したときに、まずはスピーディーに対応する事で、家賃滞納リスクを回避しやすくなります。ただし、このような対策を講じて、家賃滞納リスクをゼロにできるわけではありませんので、リスクヘッジを考えると、やはり家賃保証会社のサービス利用が最も有効と考えられます。

⑤入居者要望に対する即答環境

不動産会社経由でも、今後日々入居希望者からの要望があがってきます。今まで以上に強い要望がくる事もありますが、大事な事は早く回答する事です。イエスでもノーでも即答が大事です。入居者もその回答次第で次への行動へ移ります。もちろん、繁忙期であっても、例年の入居者需要が見込めない場合もありますので、日頃からどこまでの条件要望なら受入れられるかを、想定しておくことをお勧めします。

新型コロナウイルスにより、今回の繁忙期は、入居者需要が読みにくくなっています。これは、全国どのオーナー様にとっても同じ状況です。ひとつでも多く、入居希望者への要望を応えらるべく対策が重要なポイントになります。リスク回避を行う環境も整えつつ、さらに家賃収入を維持拡大できる方法論を今一度考えてみてください。その行動や取り組みで、結果に差が出てくると思います。引き続き皆様のサポートをさせて頂ければと思っています。何か心配事がありましたら、ご相談頂ければ幸いです。

入居者が退去せず、 新入居者が入居できない場合の 法的責任と対応

今回は、オーナー様より度々ご相談がある、入居者が退去せず、新入居者を入居させることができない場合の、法的責任と対応について、ご紹介いたします。

Q 入居者が2月中に退去する予定だったのですが、引っ越しの手配ができなかった
ので、もう少し先に退去したいと言い出し、その後4月に入っても退去していま
せん。その結果、**4月1日から入居予定だった新しい入居者が
入居できず、私（オーナー）に損害賠償すると言っています。**
前の入居者が退去しないのが原因だから、私には関係ないですよね？

A 関係ないとは言えません。
**所有者（オーナー）が、新しい入居者に対して
損害賠償責任を負う可能性があります。**



解 説

こちらは、繁忙期などに時々ご相談のあるトラブルです。オーナー様からすれば、退去すると言っていたのに退去しない前の入居者が悪いのだから、自分には関係ないと言いたいところかもしれません。

ですが、**法律上は、新しい入居者との賃貸借契約により、賃貸人として、新しい入居者に対し、契約上の入居予定日に使用収益できる状態で物件を引き渡す義務を負うのはオーナー様です。**

ですので、例えば、オーナー様は入居できなかった新入居者に対し、債務不履行責任を負い、入居することができずにホテルに泊まらざるを得なかった宿泊費や、引っ越しをキャンセルした際のキャンセル料など、入居できなかったことにより発生した損害を賠償する義務が生じることが考えられます。

もちろん、オーナー様は、約束どおり退去しなかった入居者に対し、損害賠償することも考えられますが、損害賠償をめぐるトラブルにオーナー様も巻き込まれてしまいます。

では、事前にどのような対策が考えられるでしょうか？

民法上、債務不履行があっても「その債務の不履行が契約その他の債務の発生原因及び取引上の社会通念に照らして債務者の責めに帰することができない事由」**つまり、帰責性がなければ賠償責任は負いません。**

ですので、しっかり行うべき対応はすべきです。例えば、退去が決まった場合にはしっかりと書面等の記録が残る形で退去意思を記録に残し（記録が残っていないと、本当に退去する約束だったかどうかですら曖昧になってしまいます）、2月中に退去といった曖昧な退去日ではなく退去（予定）日をしっかり特定します。退去がなされない場合には、新入居者の入居予定日などを伝えて、現入居者に退去しないと新入居者に損害が発生することを伝え、退去後の原状回復に要する期間などを見据えて、**具体的に新入居者の入居予定日までに退去しない可能性を認識した場合には、速やかに状況を新入居者に伝えることが望ましいと考えられます。**必要に応じて法的手段を執る方法も考えられます。

このような対応を取ることによって、損害賠償責任を負うリスクを下げ、損害賠償等が発生するとしてもその責任の範囲を限定することができます。トラブルというのは問題が生じる芽が出た時点でいかに対応するかによって事態が変わってきますので、そのことを再認識して頂けたらと思います。

（債務不履行による損害賠償）

民法第四百十五条 債務者がその債務の本旨に従った履行をしないとき又は債務の履行が不能であるときは、債権者は、これによって生じた損害の賠償を請求することができる。ただし、その債務の不履行が契約その他の債務の発生原因及び取引上の社会通念に照らして債務者の責めに帰することができない事由によるものであるときは、この限りでない。

資産関連の税務情報 ～贈与税について⑤～



今回は、贈与税についてのよくある怖い事例を解説いたします。

【親と金銭の借入をする場合】

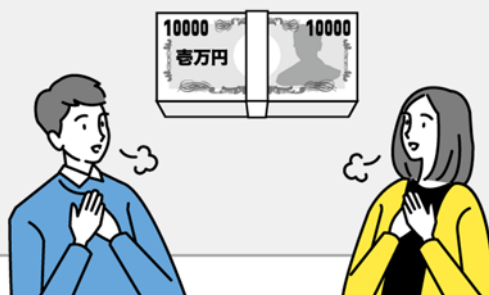
お子さんが自分の家を持ちたいときなどにまとまった資金がないと、ご両親などから借り入れるケースがあります。借入のご相談の際に、よく聞かれることとして、「返さなくても大丈夫ですね?」、「利息とかけなくてもバレませんよね」といったご意見を頂くことがあります。

親子間で現金でやりとりがあったり、小さい金額の通帳でのやりとりならば、税務署から指摘は受けないだろうと、思っておられるかもしれません。確かに、借入当初はそうかもしれませんが、**相続が発生したり、住宅取得の翌年に送られることの多い税務署からのお尋ね文書が届いたりしますとそうはいきません。**その時になって、「一時的に借りていました」「返すつもりでした」というのはなかなか取り合ってくれないので、きちんとした手続きを踏んでおくことが大切です。

【親から借入する場合の手続き】

きちんとした手続きを踏むには次の5つのステップを踏むこととなります。

1. 金銭消費貸借契約書の作成と締結
2. 金利の設定と返済予定表の作成
3. 銀行口座振込などでの返済履歴
4. 貸主の親御さんの雑所得の申告



【手続きについての解説】

金銭消費貸借契約書は、借用書などという名目でも結構ですが、内容の形式を網羅しており、印紙も貼った状態にしないてはなりません。

また、「金利の設定は何%がいいのですか?」と聞かれますが、国税庁発表の推奨利率では1.6%（令和2年現在）とされているため、これ以上であれば問題はないでしょう。仮に利息を免除して実質0%とする場合は、1.6%の金利額を贈与されたとして扱われます。

返済は、なるべく毎月口座へ振り込みましょう。手持ちキャッシュがあるときに変則的な返済額ですと契約はなかったとされてしまいます。

最後に、注意すべきは、貸主の金利収入（雑所得）の申告の漏れです。ここまで対応して、借入の手続きを踏んだこととなります。

親からお金を借りるのは、お願いするのも一苦労ですが、その後も一筋縄にはいかないのですね。ご参考になれば幸いです。

「建て替えと買い換え、どっちを選ぶ？ 資産の将来戦略」



コロナ禍で多くのオーナー様から上がってくるようになった、『建て替え』問題。古くなってきた物件に、まとまったお金をかけるなら、いっそのこと建て替えよう、というのも一つの選択肢です。今の土地を残したいから、もっと収益を増やしたいから、子供に残したいから・・・。将来のビジョンは様々ですが、どんな基準で選べばいいのでしょうか？

3つの基準で考えよう！築30年からの将来戦略

日本の賃貸経営は1970年代から広がってきた、といわれています。2021年となった今、あちこちで、築40年、50年の賃貸物件を見かけるようになってきました。借入も終わっている今、将来をどう考えていくのかはオーナー様にとって大きな課題でもあります。

選択の基準は大きく3つ

①家族の思い

まず、ご自身、ご家族がどうされたいか。これは、ご自身やご家族の思いです。ここを全く無視して進めることはなかなかできません。『立地が良く子供に残したい』『引き継ぎたくない』『違う形で活用したい』関わるご家族の意見を整理しましょう。現状で管理上のトラブルが多い物件に関しては精神的なストレスでこのまま続けていく自信がない、といったケースもあるでしょう。

②今の物件の収益性・将来性

次に、今のままではダメなのか、ということです。借入も終わっていれば、物件さえ維持できるのであればできるだけ長く使い続けたほうが得であるのは間違いありません。ただし、大型の修繕費用がかかる、という場合にはその費用を差し引いて手元に現金が幾ら残るのか、修繕費用をかけた後、どれくらい持ち続けられるのか、といった話になります。

③将来の収益性比較

最後に、将来の収益性です。取り壊して建て替えるのか、中古のアパートに買い替えるのか？前提として立地が悪く活用可能性が低い（なかなか埋まらない）などのケースはそもそも物件の買い替えを検討された方が良いでしょう。以前、本紙でもお伝えしましたが、建て替えた場合、かかる費用と将来の借入返済などから、賃貸事業で手元に残る現金を想定することができます。また、買い替えた場合も同様に試算し、『どちらが経営上得なのか？』ということがわかります。

将来を考える際の選択の基準は、大きくこの3つです。このポイントを整理し、どうしたいかを総合的に決める必要があります。今回はあくまでも将来に亘り不動産を活用して、収入を得ていく、という計画での考え方でお話ししました。

建て替えか、買い換えか、難しいテーマですが、3つの基準で整理して考えることが重要です。ぜひ築年数が古くなってきた物件については、整理してみたいかがでしょうか？

空室のリスク負担を解消！安定した収入を確保しませんか？

オーナー様

無料相談会



毎週日曜日開催中！

現在のお客様のニーズや動向、入居が決まるポイントを押さえた低価格リノベーションなど、オーナー様にとって知らないと損！な内容が盛りだくさん！気になる方は、ぜひお気軽にお問い合わせください！

よくあるご相談事例

- ✓ 空室が決まらない、賃料下落が止まらない
- ✓ 思うような賃料収入が得られず不安がある
- ✓ 入居者のマナークレームや滞納に不安がある
- ✓ 外装改修工事のタイミングがわからない
- ✓ 遊休地等の活用の仕方がわからない

開催
場所

株式会社フィット 徳島本店 徳島市川内町加賀須野1069-23
国道11号バイパス沿い加賀須野橋手前、いえとち本舗の赤い看板が目印です

3～4月開催日程

3/28 (日)・4/4 (日)・4/11 (日)
4/18 (日)・4/25 (日)

- ① 10:00～12:00
- ② 13:00～15:00
- ③ 15:00～17:00

※ご希望の時間帯
をお選びください。



東京本社

〒105-0012 東京都港区芝大門2-2-1
ユニゾ芝大門二丁目ビル7階



徳島本店

〒771-0130 徳島県徳島市川内町
加賀須野1069-23

お問い合わせ先
賃貸管理課



FIT

お問合せは

TEL. 088-638-0039

各SNS更新中!



株式会社フィット

建設業者許可番号 国土交通大臣許可(特-30)第25619号 宅地建物取引業者免許番号: 国土交通大臣免許(02)第8312号
四国地区不動産公正取引協議会加盟(公社)全日本不動産協会加盟