

賃貸経営で収益を増やすための

賃貸管理 ニュース

*
○
*
2月
*
○
*

- 発行日； 2021.2.1 第6巻5号(通算65号)
- 発行所； ピタットハウス平塚店
神奈川県平塚市紅谷町12-22 TEL.0463-24-8187
- 発行人； 相原 美紀 <http://www.ph-hiratsuka.com/>

記事1 大家さんのための税金基礎講座

賃貸経営と確定申告② 相続財産譲渡時の 「取得費の特例」

記事2 賃貸業界のニュースから

増していく保証会社の 意義について考える

記事3 賃貸管理スタッフからの報告

2020年人気設備ランキング1位 インターネット設備の導入について

2月の花 雪割草(ミスミソウ)

キンポウゲ科・ミスミソウ属 花言葉 「あなたを信じます」「信頼」「はにかみや」

雪割草は厳しい寒さに耐えて雪の下から顔をのぞかせる可憐な花。春先になると雪や落ち葉の間からほかの花よりも先駆けて可愛らしい小さな花を咲かせる、春の訪れを告げる草花です。日本には「ミスミソウ」「オオミスミソウ」「スハマソウ」「ケスハマソウ」の4種類が自生していて、これらをまとめて園芸学的にはユキワリソウと呼んでいます。雪割草は、正月から春にかけて、降り積もった雪を割るようにして茎を伸ばし、花を咲かせる様子にちなんで名付けられました。学名の *Hepatica* (ヒパティカ) は、ラテン語で *hepaticus* (肝臓) を指し、葉の形が肝臓に似ていることに由来しています。「ゆきわりそう」と呼ばれる植物は大別して2つあり、1つはサクラソウ科のユキワリソウ、もう1つはキンポウゲ科の雪割草です。どちらもユキワリソウ(雪割草)と表記しますが、通常は前者がカタカナ、後者が漢字という違いをつけて区別するそうです。でもインターネットの情報は混在しているようです。

相続財産譲渡時の「取得費の特例」について



確定申告の時期が近づいています。今回は節税になるものの見落とされがちな「取得費加算制度」について簡単に説明させていただきます。

井上公認会計士・税理士事務所 井上雅陽



取得費加算制度は、相続又は遺贈(以下相続)により取得した不動産や株式などの財産を相続後に売却したことで税金が発生する場合に、税額を一定程度減少させることができるものです。以下の場合に適用を受けられます。

- ①相続により財産を取得し、その相続財産につき相続税を支払っている
- ②相続した財産を相続開始日(死亡日)から3年10か月以内に売却している
- ③売却により利益が生じている
- ④売却翌年に確定申告を行う

たとえば、相続税を支払って親の不動産を相続したものの、相続人である子供は使用しない為、市場で売却するケースは多々あります。その相続した不動産が、親が取得した金額よりも大きく値上がりしていた場合は、売却に際して多額の利益が生じます。この場合、相続税と所得税の両方がかかってしまうこととなりますが、取得費加算の特例制度を適用することにより、一定額の税金を減額することができます。では、どの程度の税額の減少効果があるのでしょうか？これはケースにより異なり、①相続財産にかかった相続税額の大きさ、②売却した財産がどれだけ儲かったか、により減少する税額も変わります。参考までに簡潔な例を右欄にお示しさせていただきますのでご覧ください。



このように、取得費加算制度を適用することにより、相続財産の売却時に係る税額を一定程度減らすことが可能となります。本設例では、不動産を売却したケースを掲げましたが、株式等の有価証券、その他の財産でも同様です。実際に私が関与させていただいた事例では、相続した上場株式をその後に売却して多額の利益が生じたケースがあり、取得費加算制度を利用することにより数百万円の税額が減少したケースもありました。上場企業の株式、もしくは未上場企業の株式のどちらであっても適用は可能です。

この設例では、不動産の取得費＝4,000万円とし、過去に被相続人が支払った取得額が

判明するものとして計算しています。ただ、実際のところは、被相続人が不動産を取得した時点が大昔である等の理由で、資料がなく、取得金額が不明なケースも散見されます。その場合は、売却額の5%を取得費とみなして計算する場合があります。このような場合であっても、取得費加算制度は適用が可能です。

なお、売却した財産が不動産である場合においては、相続した不動産を相続人が居住用財産として利用していた場合の各種特例や、被相続人の居住用財産(空き家)を売ったときの特例も、要件を満たすことができれば適用を受けられます。昨年中に相続により取得した財産を売却し、多額の利益が生じている場合については、これらの特例の可否について税理士等へ事前に相談してみてください。

【設例】

不動産7千万円と現預金3千万円の合計1億円の相続財産を、子である1人の相続人が全て相続して相続税を支払い、その後当該不動産を、被相続人である親が昔に取得した金額(4千万円、減価償却後)を大きく上回る9千万円で売却処分したケースを試算してみます。なお、小規模宅地等の特例や、居住用財産を売却した時の特例等のその他特例は適用しないものとしています。

■相続財産と相続税(相続人は子1名)

相続財産	相続税評価額(万円)
土地及び家屋	7,000
現金及び預金	3,000
合計	10,000
基礎控除	△3,600
課税遺産額	6,400
相続税額	1,220

■不動産売却と所得税(取得費加算なし)(取得費加算あり)(万円)

売却額	9,000	売却額	9,000
不動産取得費(※1)	△4,000	不動産取得費(※1)	△4,000
譲渡費用	△500	取得費加算額(※2)	△854
利益(譲渡所得)	4,500	譲渡費用	△500
税額(所得税・住民税20.315%)	914	利益(譲渡所得)	3,646
		税額(所得税・住民税20.315%)	741

※1 不動産の取得費は被相続人(親など)が取得した当時の取得価額を引き継ぎます。なお、家屋については減価償却を考慮します。

※2 取得費加算額＝1,220万円×(7,000万円/10,000万円)となります。すなわち、支払った相続税のうち、売却した不動産の割合(本例では70%)に応じる金額となります。

賃貸業界のニュースから

増していく保証会社の意義について考える

昨年12月に朝日新聞が「家は借りやすくなったのか？家賃保証会社が必須の時代」という見出しの記事を掲載し、話題になりました。記事は賃貸住宅の契約時に、家賃保証会社（滞納保証会社・以下保証会社）が必須になっている物件が増えていることをテーマにしています。保証会社との契約に加えて保証人を求められることもある現状を指して、「ダブル保証」は必要なのか疑問を呈する内容になっていました。

この記事にはSNSなどで「保証会社はいらない」、「家主だけが得する仕組み」といった声と、「一方的な保証会社不要論には反対」、「保証会社はありがたい」といった大家さんや不動産関係者の声が錯綜しています。かつて保証会社は「追い出し屋」などと指弾されることもありましたが、現在では複数の企業が株式上場するなど社会的な地位も確立されてきているように思います。一方で、賃貸住宅業界の外からは保証会社の存在そのものに疑問を呈する声もまだ少なくありません。保証会社の現状についてまとめてみます。

✓ 賃貸住宅の契約で約60%が利用

国土交通省の調べによると賃貸住宅の契約において約97%が何らかの保証を求めており、約60%が保証会社を利用しているそうです。

（国土交通省平成28年）家賃保証業は1980年代から存在したと言われていたのですが、賃貸管理会社が管理物件に対してのみ保証を提供しているケースや、貸金業者が副業として行っていることが多かったようです。現在のよう単独のビジネスとして成立したのは2000年代に入ってからで、2006年から2010年にかけて全国的に多くの保証会社が設立されています。2004年には、当時、最大手の保証会社リプラスが設立からわずか2年で株式上場するなど、保証市場は急拡大しました。しかし、リプラスは2008年には過剰な投資が重荷になり経営破綻。業界最大手の破綻で保証会社への信用不安が増したことに加えて、2008年におきたリーマン・ショックによる経済不安で雇用状況が急速に悪化。家賃滞納が急増し、複数の保証会社が破綻してしまいました。

関東の中堅管理会社の経営者は「『保証会社が破綻したら、滞納家賃の回収はどうするんでしょうか？』と社員に聞かれ『君がやるんだよ』と答えたら、驚かれたことを覚えています。管理物件のほとんどで保証会社を使うようになっていて、家賃回収の能力が管理会社の中から無くなっていました」と、混乱した当時の状況を振り返ります。

また急速に滞納が増加したため悪質な取り立て事例が増加し、「追い出し屋」と言われ社会問題化したのもこの時期です。貸主に対しても「追い出し屋」の使用責任を認め、賠償を命じる判決が出されるなど業界をあげての対策を求められるようになりました。

✓ 健全化を推進してきた保証ビジネス

保証会社では一般社団法人全国賃貸保証業協会を設立し、独自の信用データベース機関LICC（リック）を作るなど保証業務の適正化に努める動きがでてきました。その他にも保証業による業界団体が作られました。またカード会社が保証業務を担うなど、貸主・借主双方にとっての選択肢が増え、2010年代に入り4社の保証会社が新たに株式上場するなど、保証業は賃貸住宅市場になくしてはならない存在になっていると言えます。

また、住宅困窮者に対する支援を行っているNPOの主宰者は「かつてはNPOのスタッフが一人で数十人の保証人になっていることもあったが、いまは保証会社に依頼できるようになった。保証会社なしでは活動は難しい」と語っています。現在は自治体も住宅困窮者へ保証会社を紹介しており、社会を維持していくセーフティネットになっています。一方で、冒頭の「ダブル保証」については業界内にも疑問の声は多く、大手保証会社の中にも明確に反対している企業もあります。「保証会社が家賃滞納のリスクを熟知したプロとして保証することで、対価として保証料がいただける。そのリスクを他の保証人に丸投げするならば、存在意義はない」と語ります。賃貸経営には保証会社はなくてはならない存在です。保証ビジネスのあるべき姿について、業界全体で考えることが必要なようです。

管理スタッフからの現場報告

2020年人気設備ランキング1位

インターネット設備の導入について

繁忙期真っ盛りになりました。コロナ禍ではありますが、管理スタッフとしてはお客様の動向が気になります。去年の賃貸新聞に発表された人気設備ランキングでは、前年と同様に単身者向け、ファミリー向け、いずれも「インターネット設備」が第一位でした。コロナの影響もあり多くの借主がネット設備の重要性を認識されたのではないかと思います。借主がテレワークを行うにはネット設備があることは必須条件になっています。そこで今回は、大家様がネット設備を導入される際に整理しておくべき事柄についてレポートさせていただきます。

賃貸物件のインターネット対応について言葉の定義は統一されていませんが、この記事では以下の3つの分類を採用して話を進めさせていただきます。

1 [ネット非対応物件]

インターネット回線（光など）工事が建物の共用部分まで完了していない物件。

2 [ネット対応物件]

電信柱等からの回線工事は完了しているが部屋までは引かれていない物件で借主の費用でプロバイダ契約まで行う。

3 [ネット完備物件]

部屋まで回線が引かれてプロバイダ契約も完了している物件で借主はすぐにネットが使える。

特に統計はないようですが現在では、回線工事が完了している「対応物件」が増えていて、その中で「すぐにネットが使える完備物件」が一定割合を占めつつあるという状態とされます。しかし一方で、建物内に光回線等が導入されていない「非対応物件」もまだあると思われます。前述のようにネット設備は、電気・ガス・水道と同じく必須となってきましたので、もし非対応物件であるなら、少なくともネット対応を済ませておくかどうかの検討は必要でしょう。そして「対応物件」の場合には貸主側の選択肢は大きく2つあります。1つは、「ここから先は借主の費用負担と手続きでやってもらう」。もう1つは、「導入費用を負担して「ネット完備物件」とする」です。さらに完備物件とした場合は、「月々の使用料は貸主が負担して「ネット無料物件」とする」か、「使用料は借主の全額か一部負担

とする」という選択になります。では何が正解でしょうか？実はこれらの問いには正解はなく、物件タイプや地域の特徴、大家様の賃貸経営に対する考え方によって答えは異なります。むしろ「ネット無料物件」の方が人気が高く入居募集にも有利ですが、毎月の費用増加を無視することもできません。また後述しますが「ネット無料」には課題がない訳でもないのです。



さて視点を変えて、お客様である借主の「ネット設備に対する考え」をみてみましょう。利用する側にしてみれば「ネット無料物件」の方が費用負担も少なく、面倒なプロバイダ契約も不要なので、選択に迷う必要はないように思えます。しかし、貸主が建物全体で同じ回線を契約している場合は、入居者が同じ時間帯に利用を集中させるとネットの速度が低下してしまうことがあります。実際に昨年春の緊急事態宣言の元では、各戸でテレワーク等の利用が集中して速度低下への苦情が増えた、という報告もありました。そこで借主としては、軽くネットを利用するだけなら「ネット無料物件」が良いが、大量のデータをやり取りするなどの使い方をするなら「個別に速度の速いサービスを選んで契約」の方が良い、と考える向きもあります。この借主のネット設備へのニーズは、物件タイプや地域によって異なると思われるので、借主ニーズをよく知っている管理会社と協議して決めていくべきでしょう。

人気設備ランキングで一位ということは、まだ借主の希望を叶えていない物件が多いということでもありますから、対応することで大きな競争力を手にすることができるはずで。一方で費用負担の問題と、「ネットが使えるさえすれば良い、だけでは不十分」という借主の隠れたニーズもあります。日々進歩するネット設備の中で「どれを選べばよいか」という問題もあります。大家様の物件と地域の特徴を考えたいうえで、どの選択が「収益の最大化に結び付くのか」という難しい課題に、管理会社と一緒に取り組んでいただきたいと思います。