

# ART TIMES

November  
2024

# 11

オンシーズンに向けての差別化戦略

## 人気設備ランキング& 調査ツールを使いこなす

「賃料の値上げ交渉」  
3つのNGタイミング

もれなく計上、賢く納税

確定申告前に知っておきたい  
賃貸経営の経費



大雄開発株式会社

オンシーズンに  
向けての  
差別化戦略

# 人気設備ランキング& 調査ツールを使いこなす

## TOP10 2024 この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる

単身者向け	ファミリー向け
① インターネット無料	① インターネット無料
② 宅配ボックス	② エントランスのオートロック
③ エントランスのオートロック	③ 追いだき機能
No.4 高速インターネット(1Gbps以上)	No.4 宅配ボックス
No.5 浴室換気乾燥機	No.5 高速インターネット(1Gbps以上)
No.6 ペット用設備	No.6 システムキッチン
No.7 独立洗面台	No.7 ペット用設備
No.8 ガレージ	No.8 ガレージ
No.9 システムキッチン	No.9 浴室換気乾燥機
No.10 追いだき機能	No.10 エレベーター

## TOP10 2024 この設備がなければ入居が決まらない

単身者向け	ファミリー向け
① エアコン	① エアコン
② 室内洗濯機置場	② 室内洗濯機置場
③ TVモニター付きインターホン	③ TVモニター付きインターホン
No.4 インターネット無料	No.4 独立洗面台
No.5 温水洗浄便座	No.5 温水洗浄便座
No.6 独立洗面台	No.6 追いだき機能
No.7 エントランスのオートロック	No.7 インターネット無料
No.8 宅配ボックス	No.8 システムキッチン
No.9 備え付け照明	No.9 エントランスのオートロック
No.10 高速インターネット(1Gbps以上)	No.10 宅配ボックス

※掲載の情報は2024.10.21「全国賃貸住宅新聞」より抜粋

「周辺相場より家賃が高くても決まる」ランキング… **単身①~⑩** **ファミリー①~⑩**

毎年恒例、全国の賃貸仲介・管理会社が選ぶ「人気設備ランキング2024」(全国賃貸住宅新聞)が発表されました。《この設備があれば周辺相場より高くても決まる》と《この設備がなければ入居が決まらない》の2つのランキング結果とWEBサービスを使いこなし、オンシーズンにライバルと戦うためのヒントを探ってみましょう!

### ■ 不動産のネット無料人気、回線速度には要注意

今年もやはり、注目を集めたのはインターネット関連設備でした。ランキングの《高くても決まる》では**インターネット無料**が10年連続の1位に輝き、《なければ決まらない》でも順位**④⑦**にランクイン。また、ここ数年で存在感を増す**高速インターネット**(**④⑥⑩**)もしっかり昨年と同等の順位をつけました。

しかしこの結果からは、「無料であればいいわけではなく、速度も大事」という入居者の思いも伝わってきます。今や生活に欠かせないインフラ設備だからこそ、インターネットの品質には「ピンからキリまである」と入居者は知ってい



「この設備がなければ決まらない」ランキング… **単身①~⑩** **ファミリー①~⑩**

ます。たとえ無料で利用できたとしても、回線速度が極端に遅いなど使い勝手が悪ければ、入居者の不満を生むと心得ましょう。

### ■ ネット無料との組み合わせアイデアで差別化

人気ゆえに、インターネット無料の物件は爆発的に増加しています。そのまま普及が進めば強力な集客効果も徐々に鈍化し、決定的な差別化策ではなくなります。

そこで次なる一手として検討したいのが、ネット無料にプラスαの要素を加える「ネット無料×〇〇」の空室対策です。例えば、スマートロックやスマートリモコン、スマホ対応ドアホン等を組み合わせた「ネット無料×IoT設備」、ネットワークカメラが標準装備の「ネット無料×ペット見守り」などは、低コストで挑戦できるアイデアのひとつ。ライブ配信やオンラインゲーム需要に応える「ネット無料×防音室」、電子書籍読み放題や動画見放題が叶う「ネット無料×サブスク」など、アイデア次第で様々な組み合わせの差別化策が生み出せそうです。

### ■ 設備導入にはニーズに合った優先順位を

インターネット以外の設備では、今年も入居者の安心感を高める**エントランスのオートロック**(**③②⑦⑨**)や、家事ラクや生活のしやすさに訴求する**浴室換気乾燥機**(**⑤⑨**)・**独立洗面台**(**⑦⑥④**)、また新設項目の**ペット用設備**(**⑥⑦**)などが人気設備として選ばれました。

しかし、人気設備を闇雲に導入しても、十分な空室対策効果が得られるとは限りません。効果の最大化には地域の相場や市場のニーズ、競合物件などのデータを分析して優先順位をつけ、物件に合った空室対策を講じる姿勢が大切なのです。



### ■ 市場分析ツールでエリア情報を探る

市場分析を行なう際、ヒントになるのが大手ポータルサイトの調査ツールです。LIFULL HOME'Sの「見える!賃貸経営」は、都道府県・市区町村ごとの空き家率や家賃相場を確認できるほか、地価の推移や人口情報も調べることが可能です。

中でも賃貸経営に役立つのが、LIFULL HOME'Sの募集データを活かした「賃貸需要」と「物件調査」の機能です。賃貸需要マップでは、部屋探しの関心の高い地域を地図上で視覚的に確認することができ、物件調査マップでは、地図上にエリアの賃貸住宅が表示され、競合物件の構造・築年数・間取り・募集賃料等を簡易な操作で調査できます。エリアの特性とニーズを掴み、需要の高そうな空室対策を探し出すにはうってつけのツールといえるでしょう。

### ■ 競合物件の設備や相場を具体的に把握

また、競合調査や相場調査では、SUUMOの「賃料・設備相場チェッカー」もオススメです。基本的な使い方は、最寄り駅や住所からエリアを指定したのち、所有物件の建物種別や間取り、築年数、駅徒歩分数、「バス・トイレ別」などの特長(検索条件)を選択するだけ。ほんの数クリックで、所有物件とほぼ同条件の物件の一覧と、平均賃料や平均初期費用等の相場情報が手に入ります(※募集中の物件情報のみ)。

そして注目、賃料等の情報と同時に手に入る「設備相場」の情報です。この機能を使うことで「システムキッチン」「温水洗浄便座」など、気になる設備が競合物件にどれだけ設置されているかが判明します。言い換えれば、「競合物件にはあるのに所有物件にはない設備」を把握できる機能なのです。

エリアの競合物件を見渡し、ニーズに合った人気設備を選択してこそ空室対策につながります。もちろん、入居づけの足を引っ張る「人気設備の未設置」がある場合は、逆差別化で振り落とされる前に、最優先で導入して検討の土台へと押し上げましょう。



## ワンポイント アドバイス

### 「賃料の値上げ交渉」3つのNGタイミング

近年の不動産価格の高騰やファミリー物件の人気を背景に、都市部などで賃料の上昇傾向が見られます。所有物件の賃料を上げる好機とも言えますが、交渉はタイミングが大変重要です。

値上げの実施は募集時や更新時が一般的ですが、契約期間中に借主と交渉をすることも可能です。借地借家法第11条や32条は、賃貸借契約書に「一定期間、賃料を増額しない」旨の定めがない限り、不動産価格の変動や租税その他の負担の増減、経済事情の変動、周辺相場との大幅な乖離等を理由とした賃料の増減額請求権を、契約の当事者に認めています。

ただし、交渉の成立には貸主と借主の合意が必要であり、借主が拒否すれば家賃の値上げは叶いません。また、値上げが思わぬところに悪影響を及ぼすこともあるため、次の3つのタイミングは避けるようにしましょう。

#### ■ NGタイミング1. 更新・再契約の直後

いくら可能といっても、更新・再契約の直後の値上げ交渉は、つい最近の条件合意を反故にされた、という印象を借主に与えてしまいます。当然、物件や貸主に対する印象は悪くなり、交渉の成功率も大幅に低下するでしょう。

#### ■ NGタイミング2. 賃料相場に変化がない

エリアの賃料相場が上がってれば値上げ交渉もしやすくなりますが、そうでない場合には借地借家法の定めとも矛盾します。借主の理解を得ることも、増額の正当性を主張することも難しいでしょう。

#### ■ NGタイミング3. 建て替え等を予定している

意外に見落としがちなのが、建て替え計画などで明け渡しの請求を控えた状態での値上げ交渉です。賃料を得られる期間が残り少ないからと、欲張って値上げを迫ると、立ち退き交渉が難航して訴訟となった際に「この金額ならしばらく住み続けても良い」と提示した」と裁判所に判断され、明け渡しを長引いたり、立ち退き料が高額化したりのリスクが高まります。

賃料増額は経営上の重要な一手ですが、目先の利益のために大きな損をしないよう、実施の是非やタイミングは慎重にご判断ください。



もれなく計上、賢く納税

# 確定申告前に知っておきたい 賃貸経営の経費



不動産の収益改善を考える際は、つい収入面の対策にばかり目が向きがちですが、支出の対策、特に「税金」をいくらに抑えるかは経営の重要課題。来る確定申告を前に、節税の基本となる「経費」の基礎知識をおさらいしましょう。

## 家賃収入を得るための費用は 必要経費にできる

賃貸経営における必要経費とは、家賃収入を得るために直接的または間接的に支払った費用を指します。経費計上に漏れがあると、そのぶん課税対象の金額も増え、税金を払い過ぎることに。経費の正しい理解と計上は、節約と手残り最大化の第一歩です。

●**管理委託料・入居付けの費用**…賃貸管理会社に支払う管理委託料や、入居者募集時の仲介手数料・広告宣伝費は、賃貸経営の代表的な経費です。入居促進のための入居者へのプレゼント代も交際費として計上可能です。

●**管理費・修繕積立金**…分譲マンションの一室を貸す場合は、建物管理会社に支払う管理費や修繕積立金も経費となります。また、将来の大規模修繕に向けて「賃貸住宅修繕共済」に加入している場合は、その共済掛金が計上可能。ただし、将来の修繕が目的でも自主的な積み立て分は計上できません。

●**各種保険料**…リスクヘッジに欠かせない火災保険や地震保険、孤独死保険などの保険料も経費です。

●**ローンの金利**…不動産の購入時など経営のために借入れを行なっている場合は、金融機関に支払う金利部分のみ経費計上可能です。

●**税金**…意外に感じますが、不動産購入時の不動産取得税や登録免許税、固定資産税等の税金も経費計上可能です。法人税、所得税、住民税は計上できません。

●**修繕費**…クロスの張替えや設備の修理交換など、建物を維持管理するための工事費は当然経費です。ただし、建物の工事費は「**原状回復のための工事=修繕費**」と「**建物の価値向上を叶える工事=資本的支出**」の2つに分けられ、修繕費に区分され

る費用は一括での経費計上が可能な一方、資本的支出に区分される費用は耐用年数に合わせた減価償却の扱いとなります。例えば、和室を洋間に変えるなどのリノベーション工事は資本的支出となり、一括での経費計上ができません。

しかし、資本的支出に区分される工事でも、一定条件を満たすものは修繕費としての扱いが可能に。例えば、一回が20万円未満の工事や、概ね3年以内の周期で実施する工事は全て一括計上できます。

●**減価償却費**…建物や設備の取得費はそれぞれの耐用年数で減価償却し、経費に算入します。償却費は国税庁の「**減価償却資産の償却率表**」にて定められた償却率と取得金額から算出します。

●**その他の経費**…不動産事業に関連するものであれば、書籍やセミナー参加の費用、物件や不動産会社を訪問した際の交通費やガソリン代や宿泊費、司法書士や税理士への報酬等も経費計上できます。インターネット・携帯電話の通信費や職場の水道光熱費は、私的な利用が混ざる場合には、按分して事業分のみ計上します。

## 自力会計なら会計ソフト利用が便利

このように経費扱いになる支出は多岐にわたるため、会計処理に自信がない・確定申告等の手間を増やしたくないという方は、税理士等の専門家に任せることも検討しましょう。ただし、賃貸経営に精通した税理士はあまり多くないため、選定には慎重を期すべきです。

自分で会計処理を行なう場合は、市販の会計ソフトの利用がおすすめ。一昔前と違い、最近では月額数千円で使える安価なクラウド型ソフトも登場しています。こうしたソフトの費用も、もちろん経費として計上可能。経費計算だけ自力で行い申告業務は専門家に任せるなど、自身の事業に充てられる時間や事業規模に合わせて、支出と税金の最適化に挑戦してみましょう。

