

ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える
全宅管理

2023

冬号

VOL.42

消費税の制度がわかる？
何が変わるの？
何をすればいい？



巻頭特集

賃貸管理と インボイス制度

2023年10月からスタートする消費税の制度に
賃貸管理業者はどのように対応するのかを解説

賃貸管理業の経営塾 第2回
業務効率化と営業戦略

賃貸管理業の人材育成 第2回
相続の相談ができる管理業者

法律相談：知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
騒音を理由とした退去勧告について

「住まう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.



全宅管理

資産管理のこれからを考える

ZENTAKU KANRI

全宅管理 2023 Winter VOL.42



INDEX

- | | | | |
|----|---|-----|--|
| 3p | 新年のご挨拶
一般社団法人
全国賃貸不動産管理業協会
会長 佐々木正勝

不動産関連トピックス
国土交通省、賃貸住宅管理事業者等の
全国一斉パトロールを実施
家賃滞納での「追い出し」条項、最高裁は違法と判断 | 10p | 賃貸管理業の人材育成
第2回
相続の相談ができる管理業者 |
| 4p | 特集
賃貸管理と
インボイス制度

2023年10月からスタートする消費税の制度に
賃貸管理業者はどのように対応するのかを解説 | 12p | What's 全宅管理
全宅管理の会員向けサービスをご紹介
第16回：オーナー訪問ツール |
| 8p | 賃貸管理業の経営塾
第2回：業務効率化と営業戦略 | 13p | 法律相談
知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
騒音を理由とした退去勧告について |
| | | 14p | 協会インフォメーション
01 第4回理事会が開催されました
02 全宅管理累計入会会員が1万会員を超えました
03 支部 活動報告 |

TOPICS

不動産関連
トピックス

不動産の管理などに関連するトピックスをお届けします。市場の動向の把握と、賃貸経営オーナー様への情報共有等にお役立てください。

国土交通省、賃貸住宅管理事業者等の全国一斉パトロールを実施

国土交通省は、2023年1月4日～2月28日に、賃貸住宅管理事業者およびサブリース事業者を対象に、初めての全国一斉パトロール（立入検査）を実施する予定。各地方整備局等が選定した対象業者の営業所等に立ち入り、業務の状況や設備、帳簿書類等を確認。賃貸住宅

の管理業務等の適正化に関する法律の遵守状況を点検する。立入検査の結果、法令違反等が確認された事業者には、是正指導や監督処分を行う。一斉パトロールの結果は、同年5月頃に公表する予定。



新年のご挨拶

『「住まう」に、寄りそう。』を目指して

一般社団法人
全国賃貸不動産管理業協会
会長 佐々木正勝

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

会員各位におかれましてはお健やかに新年をお迎えのことと大慶に存じます。

昨年、関係各位におかれましては全宅管理の各種事業に深いご理解とご協力をいただき、円滑な組織運営ができましたことに衷心より感謝申し上げます。

令和3年6月に「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」が完全施行され、「賃貸住宅管理業登録制度」がスタートして1年半が経ちました。本会では引き続き会員に向けて、同制度の情報提供や、登録業者に必要となる契約書式、業者票及び従業者証明書テンプレートの提供等を行うと共に、登録業者の過半数が本会会員となるよう、登録業者に向けた入会促進も行っておりま

す。本会の賃貸不動産管理業の適正化に向けた取り組みとして、本会主催の「登録業者向けオンラインセミナー」において、国土交通省不動産・建設経済局の峰村浩司参事官に「管理業法の現状」についてご講演い

ただきました。また、国土交通省「民間賃貸住宅の管理業務に関するアンケート調査」では、会員の皆様から多くのご回答をいただきましたので、国・業界にとって大変有益で、貴重なデータとなるはず

です。11月には本会の累計入会会員数が1万社を超えました。これもひとえに、創立以来、黎明期を支えていただいた先輩諸氏のたゆまぬ努力と熱意の賜物であり、私たちのスローガン『「住まう」に、寄りそう。』を皆様とともに実践してきた成果と言えます。

そのような中、去年は長野県・岐阜県・島根県・愛媛県に支部設置の承認がなされ、来年度からは全国32支部体制となります。今後も強靱な組織の確立に向けた事業展開を図るとともに、更なる賃貸不動産管理業の適正化に向け、国土交通省等関係機関とも協議を重ねてまいります。

最後に、皆様方の益々のご繁栄とご健勝をお祈り申し上げて、新年のご挨拶とさせていただきます。

家賃滞納での「追い出し」条項、最高裁は違法と判断

賃貸住宅の借主が家賃を2カ月以上滞納するなどして連絡も取れない場合に、部屋を明け渡したとみなす家賃保証会社のいわゆる「追い出し条項」の是非が争われた訴訟で、最高裁は令和4年12月12日、消費者契約法に基づいて、条項は違法だとして、条項の使用差し止めを命じました。差し止めを求めた原告のNPO法人の逆転

勝訴が確定。

高裁が同法に基づき、保証会社の契約条項について判断を示すのは初めてです。

家賃保証会社は、借主が賃貸住宅へ入居する際に家賃保証に関する契約を結び、家賃滞納時に家賃を貸主側に代わりに払ったのち、借主に請求します。

特集

賃貸管理と インボイス制度

消費税の適格請求書等保存方式、通称「インボイス制度」が始まります。多くの事業者が制度内容や対応について考えておく必要があります。オーナー様にも説明が必要になりますので、ぜひしっかりと理解しておきましょう。



インボイス制度とは

今年の10月1日から消費税の適格請求書等保存方式、通称「インボイス制度」が始まります。現在、消費税は8%と10%の2つの税率が混在しています。インボイス制度とは、複数税率の下で事業者が消費税の仕入税額を正確に計算するためのしくみといわれています。

柴原 一 氏 Hajime Shibahara



1957年三重県生まれ。税理士法人柴原事務所代表、日本税務会計学会副学会長、千葉商科大学大学院客員教授。税理士業務のほか、セミナー講師、個人の相続税対策、生活設計アドバイス、優良企業の税務および事業承継対策等に力を注ぐ。税理士、CFP、1級FP技能士、特定行政書士、宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士などの資格を持つ。

1. 消費税の課税対象

まずは消費税とはどんな税なのか、簡単におさらいしましょう。次の4つの要件のすべてに当てはまる取引について消費税は課税されます。

- ・国内において行うもの
- ・事業者が事業として行うもの
- ・対価を得て行うもの
- ・資産の譲渡、資産の貸付、役務の提供

しかしこの4つの要件を満たしても、課税対象としてなじまないものや社会政策的配慮から次の取引は消費税の非課税取引です。

- ・住宅の貸付 ・土地の譲渡および貸付 ・利子や保険料
- ・国や地方公共団体の行政手数料 ・学校の授業料、教科書代
- ・有価証券の譲渡 ・保険診療の医療費 など



つまり、居住用家屋や居住用アパートの貸付は消費税の非課税取引ですが、倉庫や事務所としての貸付は消費税の課税対象です。また、土地の譲渡は非課税取引ですが、建物の譲渡は、それがアパートであっても倉庫や事務所であっても課税対象となります。

2. 納税義務者の判定

日常的に、私たちは生活の中で消費税を負担しています。しかし100円のペンを買って110円支払ったからといって、10円の消費税が自動的に国に納付されるわけではありません。この10円の消費税はお店(事業者)が預り、1年分の預かった消費税から1年分の支払った消費税を引き(これを「仕入税額控除」と言います)その残りをお店(事業者)が納付するしくみです。消費税は負担者(消費者)と納税義務者(事業者)が異なるのが最大の特徴です。

ただし、基準期間(前々年)における課税売上高が1,000万円[※]以下の事業者は、消費税の納税義務が免除されます。この事業者を「免税事業者」とよびます。

	令和4年	令和5年	令和6年	令和7年	令和8年
基準期間 ⇒	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	令和6年

個人の場合、令和5年の基準期間は令和3年なので、令和3年の課税売上が1,000万円[※]以下の場合には今年(令和5年)は免税事業者となります。先述した通り、居住用の賃貸住宅・アパートは消費税の非課税取引ですから、この1,000万円の課税売上上の判定には含まれません。よって居住用の賃貸物件をメインとしている貸主(オーナー)の中には、消費税の免税業者に該当する方が多数おられます。

[※]課税売上が1,000万円以下かどうかは、不動産賃貸業の課税売上と、他の事業収入など消費税の課税対象となる売上の合計額で判定します。

3. インボイス制度が与える影響

インボイス制度が始まるとどんな影響があるのでしょうか。まずは、下記表で確認してみましょう。

	免税事業者	課税事業者	
		原則	簡易課税選択
基準期間の課税売上要件	1,000万円以下	なし	5,000万円以下
消費税の納税義務	なし	あり	あり
一般消費者との取引の影響	なし	なし	なし
免税事業者との取引の影響	なし	税負担up	なし
仕事減少の影響	あるかも	なし	なし
貸主(オーナー)としてインボイス発行	できない	※できる	※できる
借主としてインボイス取得	不要	必要	不要

[※]インボイス発行事業者として登録が必要

適格請求書(インボイス)とは、適格請求書発行事業者の登録番号や消費税額などが記載された書類やデータなどのことを言います。このインボイスが必要なのはどんな方々でしょうか。インボイスは、買手側(今回の場合は不動産の借主)が消費税の計算上、仕入税額控除を行うために必要なものです。つまり、一般の個人の方は消費税の申告をしないのでインボイスは必要ありません。事業者でも、免税事業者は消費税の申告をしないのでインボイスは必要無く、また消費税の簡易課税を選択している事業者も、売上金額に基づいた簡便的な方法(みなし仕入率)を使って仕入税額控除を計算するのでインボイスは必要ありません。つまりインボイスが必要なのは、原則的な課税方式により消費税を申告している事業者です。借主の中に、この「原則的な課税方式により消費税を申告している事業者」がいないオーナーは、インボイス発行事業者として登録する必要はありません。

特集：賃貸管理とインボイス制度

賃貸管理業者はインボイス制度にどのような対応をすべきか

4. 課税事業者になる場合

悩ましいのはオーナーが免税事業者であるケースです。インボイスを必要としている借主がいた場合でも、免税事業者のままではインボイスは発行できません。インボイスを発行するためには、適格請求書発行事業者の登録を申請する必要があります。登録が完了すると、消費税の課税事業者となり、消費税を申告・納付することになります。

消費税の簡易課税方式では、課税売上高から消費税額を計算します。仕入に関する消費税を把握する必要が無いので、納税者の負担が少ない一方で、還付を受ける事はできません。基準期間(前々年)の課税売上高が5,000万円以下である事が要件です。具体的にはみなし仕入率を使って、仕入税額控除額を計算します。不動産業のみなし仕入率は40%です。

※消費税には原則的な課税方式で計算する方法もあります。しかし不動産賃貸業の必要経費の中で大きなウエイトを占めているのは、減価償却費や固定資産税(都市計画税)です。これらは不課税取引で消費税はかかりません。実際に支払った費用のうち消費税のかかっているもの(例:通信費、電気料、修繕費など)を合わせてもなかなか4割には達しない傾向にあります。したがって不動産賃貸業を営んでいる大半の事業者は、簡易課税を選択した方が計算上有利(消費税納付額が少なくなる)になります。ただし、事業用物件を購入した年などはこの限りではありません。

5. 税制改正案

去る令和4年12月16日、令和5年度税制改正大綱が発表され、インボイス制度についても、右記のように、いくつかの改

正案が公表されました。

- ① 免税事業者であった者がインボイス発行事業者となったため、免税点制度を適用できない期間については、その期間の納税額を売上税額の2割に軽減する3年間(制度開始から令和8年9月30日の属する課税期間まで)の負担軽減措置
- ② 基準期間の課税売上高1億円以下の事業者について、インボイス制度施行から6年間は、1万円未満の課税仕入について、インボイスの保存が無くても一定の帳簿を保存していれば、仕入税額控除を可能とする措置
- ③ 売上に係る対価の返還等に係る税込価額が1万円未満である場合には、その適格返還請求書の交付義務を免除
- ④ インボイス発行事業者登録制度の見直しと手続の柔軟化

①は簡単に言うと「今まで免税事業者だった事業者がインボイスを発行するために課税事業者となった場合には、簡易課税のようにみなし仕入率を80%として計算していいですよ」という事です。この思い切った改正で、免税事業者が課税事業者となる事を後押ししています。

②は簡単に言うと「中小事業者は事務負担が大変でしょうから、1万円未満の費用はインボイスが無くても全額仕入税額控除していいですよ」という事です。賃貸物件で1万円未満となると、駐車場代金などが該当する可能性があります。

③は全事業者を対象にしたもので、振込手数料などを差し引いて支払う場合などが該当します。

④は、本来制度がスタートする令和5年10月1日からインボイスを交付するためには、令和5年3月末までに登録申請書を提出し、間に合わなければ「困難な事由」を記載する必要がありますでしたが、あえて「困難な事由」を記載することは求めず4月以降も登録申請を可能とする、等の内容です。

6. 具体的なインボイスの対応

下記例題を使って試算してみましょう。

(単位:円)

	借主	月額(税込)	年額(税込)	借主の消費税の申告状況
貸店舗	法人甲	385,000	4,620,000	原則課税
駐車場 ①	法人乙	13,200	158,400	簡易課税
// ②	個人事業者丙 (基準期間の課税売上1億円以下)	9,350	112,200	原則課税
// ③	個人事業者丁	11,000	132,000	免税
// ④	その他	9,350	112,200	-
計 (うち消費税)		427,900 (38,900)	5,134,800 (466,800)	

借主のうち原則課税により消費税を申告しているのは、法人甲と個人事業者丙です。しかし個人事業者丙は、駐車場代金が1万円未満なので税制改正案②の規定により、インボイスがなくても全額仕入税額控除が可能です。つまり、インボイスを必要としているのは、法人甲のみ。法人甲は現在、月35,000円を仕入税額控除できていますが、令和5年10月以降はオーナーのインボイスが無いと8割にあたる月28,000円しか仕入税額控除できなくなります(何も控除ができなくなる訳ではありません)。その差が月7,000円で年間84,000円です。一方、オーナーの消費税納付額ですが、黄色い網掛け部分は、税制改正案①の適用期間です。令和9年から納付税額が増えますが、それでも令和8年を除き令和11年までは、インボイス発行事業者とならずに、借主が仕入税額控除できない金額を値引きするほうが資金的に有利になるといえます。

なお今回の改正案には盛り込まれていませんでしたが、日本税理士会連合会から「免税事業者が市場取引から排除されることを防止するため、免税事業者からの仕入について8割控除を当分の間維持すること」が提案されています。来年以降この提案が通れば、当分の間、値引きで対応する方が有利になります。この提案や今回の改正案を見ても、インボイス制度はまだまだ細かい変更点が出てくる余地があると言えます。今まさにそれぞれの立場の人々が知恵を絞り、交渉し、創り上げる途中です。これから始まる新しい制度なので方向性が固まり定着するまでは動向を見守るのも1つの手です。一方で、価格交渉を手間だと感じる人や、借主の大部分からインボイスを要求されている場合などは、たとえ税負担が増えても制度スタート時からインボイス発行事業者とならざるを得ないかもしれません。今後とも、最新の情報へのアンテナは張っておいて下さい。

(単位:円)

オーナー			申告年	法人甲の仕入税額控除				差額 (2)-(1)	
免税	簡易課税事業者となりインボイスを発行	消費税納付額		インボイスなし(注)(1)		インボイスあり(2)			
0			令和5年	100%	35,000 × 9月	399,000	420,000 (35,000×12月)	21,000	日税連の提案 ずっと差額 84,000
		38,900 × 3月 × 20% 23,340		80%	28,000 × 3月				
			令和6年	80%	28,000 × 12月	336,000		84,000	
			令和7年	80%	28,000 × 12月	336,000		84,000	
			令和8年	80%	28,000 × 9月	304,500		115,500	
				50%	17,500 × 3月				
			令和9年	50%	17,500 × 12月	210,000		210,000	
			令和10年	50%	17,500 × 12月	210,000		210,000	
			令和11年	50%	17,500 × 9月	157,500		262,500	
				0%	0 × 3月				
	38,900 × 12月 × 60% 280,080		令和12年	0%	0 × 0月	0		420,000	

(注) インボイスが無くてもR5.10.1～R8.9.30までは80%、R8.10.1～R11.9.30までは50%の仕入税額控除が認められます。また、令和5年度の税制改正では未実現ですが、日税連はR8.9.30までの80%の措置を当分の間維持することを提案しています。



賃貸管理業の経営塾

第2回：業務効率化と営業戦略

これからの賃貸管理業の成長のために、経営者は何を考え、実行していくべきか。賃貸管理のコンサルタントにそのヒントをお聞きます。

賃貸管理業を成長させるためには 業務効率化と管理戸数の増加の両輪が必要

経営ビジョンを明確にして、次のステップはどのように考えていくべきか？

前回のお話で、管理業者としての企業の強みを明確にして、それをアピールすることが必要だとお話がありました。

「どんな企業にも必ず強みがありますが、その長所を見逃しているケースが多く見られます。その企業の業績などの数字を洗い出していくと、どこかに良い数字が見えてきます。例えば管理物件の入居率が周辺市場より高ければ、ここを強みとして伸ばしていく。そしてその長所をしっかりとアピールして、既存のオーナー様が所有している、他の物件も管理受注を目指す。これを経営ビジョンとして明確にしていくことが、企業戦略の基本です」。

次のステップとしてはどのようなことを考えるべきでしょうか？

「業務の効率化を考えることが必要になります。賃貸管理業

はDX化が遅れていると言われており、煩雑な業務に追われているのが現状です。一般的に賃貸管理業では、新入社員は入居者対応が主な仕事になり、オーナー様とのコミュニケーションをする機会は多くありません。もちろん入居者対応は大切な仕事の一つですが、管理戸数を伸ばすためにはオーナー様への対応がポイントとなります。早い段階でオーナー様対応の経験をさせることや、新規管理物件を取りに行く仕事を経験させることが、企業にとって大切な人材育成になると思います」。

そういった煩雑な業務を少なくするためにもDX化が必要になるのですね。

「基本的に賃貸管理業の人材募集は、補充人員のためという人が多い傾向があります。業績を伸ばすために、戦略的な人材募集を行うことが少ない。人手が足りないのなら、まずその人数でいかに効率よく仕事ができるのかを考える。そのために業務を効率化できるシステムを導入するなど、単純な作業や連絡業務などを考えていくべきです。そして管理戸数の拡大などの営業戦略として次の人材を募集してください」。

業務の効率化・システム化に関しては、前号でも特集していますから、ぜひそちらをご覧くださいだと思います。

講師：青木一将氏 Kazumasa Aoki



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージング・ディレクター。不動産業（賃貸・売買仲介、管理業務）の業績アップ・活性化を手がけている。特に賃貸管理会社の強みを生かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。管理500戸～1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを中心にしている。



効率化はどのように考えて行くべきか

賃貸管理業の経営者は、業務の効率化・DX化にどれくらいの意識を持っているのでしょうか？

「当社に相談に来られる賃貸管理業の経営者とお話をしていると、DX戦略に明確なビジョンを持っている人は2割くらいだという印象があります。業務の拡大に関しては、当然高い意識をお持ちですが、賃貸管理業の成長にとって、業務効率化と管理戸数の増加は両輪であるという認識をお持ちの方は少ないのではないのでしょうか。業務の拡大にしたがって、社員の業務が多くなり労働時間が増加するようなことは、現在では好ましくありませんし、よい人材も集まることはありません。結果的に人材が流出してしまい、次の補充をするという悪循環になってしまいます」。

それを防ぐためにも業務の効率化が大切なですね。

「効率化をしているからこそ、業務を拡大することができるとい認識を持っていただければと思います」。

しかし賃貸管理業の業務は入居者管理や物件管理など多岐に渡ります。これをどう効率化すれば良いのでしょうか？

「当社でコンサルタントを行なったある管理業者は、業務の断捨離を行いました。入居者募集と、入居者対応をアウトソーシングして、物件の管理に特化したのです。入居者からの要望などは24時間対応で受け付ける業者がありますから、そこにアウトソーシングして、その対応だけをスピーディに行うことに特化する。その結果、業務は少なくなり、入居者の満足度もアップしました。スタッフ17名で、1万5000戸を管理しています。非常に効率的です」。

業務を効率化するからこそ物件数を増やせる

業務を効率化したあと、物件数を増やすためには、どのような営業戦略が考えられますか？

「まずは既存のオーナー様へのアプローチが大切です。例えばオーナー様に話を聞くためのヒアリングシートをつくり、他の物件での管理に不満は無いのか、改善したいポイントは無いかなどを常にリサーチする必要があります」。

新規のオーナー様獲得のためには何をすれば良いのでしょうか？

「当社では次のポイントをシステム化してコンサルティングしています。

- ①オーナーへ営業するための組織体制の構築
- ②営業先を明確にする名簿作成&整理
- ③オーナー訪問などDM戦略によるアナログマーケティング
- ④問題点が無いかをオーナーに聞く診断営業の実施
- ⑤オーナーヒアリングによる営業案件管理

まず、営業をするための人材確保、そして営業先を探す、徹底したオーナーアプローチをしていく。悩みを聞き、問題点を見つけ、解決策を提示する。この営業フローが確立できれば、業績を拡大することは可能です。その手法に関しても、コンサルティングできますので、まずはセミナーなどに参加していただければと思います」。

株式会社船井総合研究所
賃貸仲介・賃貸管理コンサルティングの
ホームページはこちらから



賃貸管理業 の人材育成

第2回



相続の相談が できる管理業者

**オーナー様の一番の悩みである「相続」。
賃貸管理業者はその最先端にいる存在です。**

相続の相談は管理業者にチャンスがある

賃貸管理の契約が、相続で代替わりをしたタイミングで、業者を変えられるケースがあるようです。相続の相談から受けていけば、このようなケースは防げると思うのですが、管理業者が相続の相談を受けるためにはどのようなことをすれば良いのでしょうか？

「まず、オーナー様の財産である賃貸住宅の管理を日常的に請け負っているということは、オーナー様の資産に近い場所にいるわけです。実はオーナー様の多くは、誰かに相談したいが、する相手がいないということが多くあります。税理士がついているから相談しているだろうと思いがちですが、実は経理を行なっている税理士のすべてが、相続のノウハウを持っているわけではないのです。一般的な税理士は、相続に関する業

務を行うのは年に一回程度で、ほとんど経験がありません。資産の活用などの相談をしても、なかなか答えが出て来ないのが現状です。だからこそ、不動産の専門家として管理業者が相続のアドバイスをするのは自然なことです。ビジネスチャンスとしては、非常に大きなものがあると感じます」。

相続の相談ができる人材をどう育てて行くか？

相続の相談に関しては、様々なノウハウが必要だと思いますが、どのように人材育成をしていけば良いのでしょうか？

「これは勉強していただく以外にありません。私どもも営業マン向けの相続に関するセミナーなどを行なっていますから、基本的な知識はそういった機会に得ていただきたいと思います。ただ、相続のすべてを管理業者が行うわけではありませんから、相続対策に詳しい税理士などを紹介する、または同行して営業をするということが必要だと思います」。

オーナー様に信頼していただくための、資格のようなものはあるのでしょうか？

「ファイナンシャルプランナーの資格でも良いでしょうし、今は相続に関する民間資格もたくさんあります。当社でも相続マイスターという資格をとるカリキュラムを用意していますから、そういったものを取得して、名刺に載せておくだけでも、信頼性があるでしょう」。

清田幸弘 氏 Yukihiro Seita



ランドマーク税理士法人 代表税理士 立教大学大学院 客員教授 1997年、清田幸弘税理士事務所設立。その後、ランドマーク税理士法人に組織変更し、現在13支店で精力的に活動中。相続税の申告件数は平成9年開業以来累計6,800件を超える。急増する相談案件に対応するべく、相続の相談窓口「丸の内相続プラザ」を開設。また、相続実務のプロフェッショナルを育成するため「丸の内相続大学校」を開校し、業界全体の底上げと後進の育成にも力を注いでいる。



オーナー様に相続の相談をするプロセスは？

相談を受けることになったら、どのようなことから始めれば良いのでしょうか？

「相談の過程で、まず取り組むべきだとアドバイスするのは、遺言書の作成でしょう。オーナー様の悩みの中心が、どのように家族に資産を分けるかという場合が多いです。遺言書をつくるためには、資産を正確に把握する必要がありますから、これを元にどれくらい相続税が発生するのか、どのような対策ができるのかなどを、提案することが可能になります。この過程では、様々な専門家が必要になります。これを取りまとめるのは管理業者がもっともふさわしいのではないのでしょうか。相続に関することのイニシアティブをとることができれば、より深くオーナー様とおつきあいができるはずです」。

大手との競合にどう対応して行くか

相続に絡む不動産の業務には、大手の管理業者や銀行、住宅メーカーなどが関わってくることもあると思います。こういった大手と競合した場合、どのように対応すれば良いのでしょうか？

「私は、オーナー様にとって後発の大手より、日常の業務を一緒に行なっている管理業者のほうが、圧倒的に有利な立場に

あると考えます。大手といっても相続でできる業務は限られていますし、資産の把握について管理業者は一步先をゆくことができるからです。さらに地元の管理業者なら、トップが直接対応することも可能です。担当者と一緒に社長がオーナー様に訪問すれば、これほど頼もしいことはありません。大手の店長や責任者でも、トップ営業にはかなわないでしょう。トップと一緒に行き、担当者は相続のノウハウがあるとお墨付きがあれば、オーナー様も納得していただけるはずです。

人材の教育とネットワークづくりが大切

「相続の相談ができる人材の育成には、まず知識を持つことです。当社の講習会などに参加し、相続マイスターの資格をとることは、それほど難しいことではありません。さらにその知識を活かしてオーナー様に最良のサービスを行うためには、相続に詳しい税理士とのネットワークが大切です。当社でも全国の詳しい税理士を紹介しています。ぜひご活用いただければと思います」。

今回取材した
ランドマーク税理士法人の
ホームページはこちらから





オーナー様訪問時に役立つ 各種ツールをご用意しています。

全宅管理
推奨

オーナーカルテ

オーナー様の資産を把握し、相続の相談・提案などを行うためのツールです。貸主の所有不動産等を整理するページの他、相続人関係図の作成、相続税の計算方法、相続対策、財産の渡し方、相続開始後の申告と手続きのスケジュール等のポイントが掲載されています。

■こんな時に！

- 物件オーナーとの関係強化、代替わり対策ツールが欲しい。
- 相続についての社内教育ツールが欲しい。

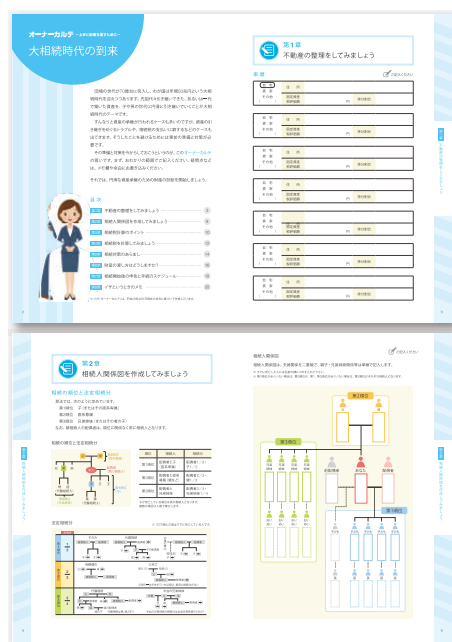
■仕様／A4判・24頁・カラー

■価格／100円(税込、送料別)

※最低注文部数は10部からとなっております。



オーナーカルテの注文書はこちらから▶



オーナー通信 (無料版 A4)

オーナー様とのコミュニケーションツールとして、最新の賃貸不動産管理に係る各情報を掲載したオーナー通信を発行しています。オーナー様が賃貸経営を行う上で、有意義な情報を掲載していますので、賃貸管理の担当者が、オーナー様訪問時に届けることにより、コミュニケーションのきっかけとなる内容になっています。年4回発行され、会報誌と同封してお届けしています。

また、本会会員であれば HP から PDFデータをダウンロードできますので、自由にお使いいただけます。

■こんな時に！

- 物件オーナー訪問時に会話のきっかけになる情報が欲しい
- 物件オーナーに定期訪問するツールが欲しい

オーナー通信バックナンバーは
本会 HP からダウンロードできます▶



月間オーナー通信 (有料版 A3)

上記オーナー通信より広い紙面で情報をお伝えできます。毎月 PDFにて納品します。

■価格／月額8,800円(税込)

※記事のデータ提供になりますので、印刷は各自にて行う必要があります。

【お問合せ】アップライト企画

TEL: 03-4283-6800

Eメール: upright@m3.gyao.ne.jp

法律相談

騒音を理由とした
退去勧告について



入居者の騒音が原因で他の入居者が退去しました。
騒音を理由に契約解除を求めることは可能でしょうか？
またどのように退去に向けての手続きを進めれば良いのでしょうか？

「騒音」が受忍限度を超えており、あまりにも当事者の行動が非常識で、隣接住戸などの借主の居住・利用の継続に支障が生じている場合には、賃貸借契約を解除することは可能と考えられます。

例えば、裁判例には、借主とその同居人が、入居当初から両隣の住人に対して執拗に「うるさい」などと抗議を重ね、隣室との間の壁をたたくななどの迷惑行為をしたため、両隣の住人は転居を余儀なくされ、さらに新しく転居してきた隣人までもが借主らの抗議や壁を叩く行為を理由に転居し、両隣とも空室状態となってしまったことから、賃貸借契約を解除し、借主らに対し明渡しを求めた事案につき、借主らのこれらの行為は、近隣迷惑行為や共同生活上の秩序を乱す行為に該当するものと認めることができ、かつ、「借主らのこれらの行為によって両隣の部屋が長期間にわたって空室状態となり、貸主らが多額の損害を蒙っていることは、本件賃貸借契約における信頼関係を破壊する行為にあたるというべきである」として、解除を有効としたものがあります(東京地裁平成10年5月12日判決)。

ただし「騒音」の感じ方は人によって異なりますので、騒音トラブルが生じたときは、まずは状況を確認し、上記のような法令上の取扱いも説明して注意喚起することが先決でしょう(なお、騒音の原因が物件や設備の問題であり、設備等の改善によって騒音が解消しうる場合には、貸主と協議のうえ、必要な工事を実施することで解決を図ることも必要です)。

そして、それでも問題が解決されないときに、契約の解除等法的対応の準備をすすめることになります。具体的には、騒音の程度が受忍限度を超えることを立証できるよう、実際の音のレベルを測定したり、隣接する他の部屋の借主等の音に対する感じ方を確認するとともに、信頼関係が破壊されている状況にあることを立証できるよう、近隣からの苦情や貸主側からの注意の状況、それに対する借主側の反応・対応等を記録したり、他の借主等の退去の意向の有無等を確認するなどします。設問の事例では、既に実際に他の借主が退去したわけですから、その者から、退去の経緯や理由(騒音が原因で退去せざるを得なかったことなど)を聞き取り調査しておくことも考えられるでしょう。

以上のような準備をしたうえで、改めて借主に騒音の原因行為をやめるよう催告し、それでも改善が図られなければ、契約解除の意思表示をすることになります。

なお、裁判例の中には、貸主は、借主の使用収益に支障が生じない状態を維持すべき義務を賃貸借契約上負っており、隣室等から生じる騒音について、発生時間や程度、頻度等に鑑み借主の受忍限度を超えて貸室の使用収益に支障を来しているにもかかわらず、貸主がこれに対して講ずべき措置(用法義務違反等を理由とする解除等)を怠ったと評価できるときは、騒音被害を被っている借主に対する債務不履行となる旨述べているものもあります(東京地裁平成29年7月20日判決。ただし事案では、騒音の程度が受忍限度を超えていないとして、契約解除をしなかった貸主の債務不履行責任を否定しました)。したがって、騒音の状況等によっては、これを漫然と放置していると、貸主側も他の借主等から法的責任を問われる可能性があることに注意してください。



回答者 佐藤貴美(さとう・たかよし)

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。
賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』(株住宅新報)、『実践! 賃貸不動産管理』(株大成出版社・共著)など。

information.1

第4回理事会が開催されました

去る令和4年12月9日(金)、本会の第4回理事会を開催いたしました。

議事では、①「令和4年度新規支部の設置に関する件」②「賃貸管理業賠償責任保険制度の変更にに関する件」について審議が行われ、すべての議案が承認されましたことをご報告いたします。

上記議案①の決議により、**島根県及び愛媛県に新規支部が設置**されることとなります。上記議案②の決議により、本会会員が無料で利用できる**賃貸管理業賠償責任保険の1会員の年間利用回数が1回限定に変更(2023年2月～)**となりますので、ご報告いたします。

また、理事会終了後に支部協議会を開催し、支部活動内容の情報共有を行いました。



理事会にて挨拶をする佐々木会長



支部協議会での認定書授与の様子(島根県・愛媛県)

information.2

全宅管理累計入会会員が1万会員を超えました

11月に、本会の前身である賃貸不動産管理業協会からの累計入会会員数が1万会員を超えました。1万社目は以下の会員業者です。ありがとうございます。

【商号】有限会社シティホーム(千葉県市原市) 【代表者】小出 芳子

【入会理由】賃貸住宅管理業登録をした後、業界の最新情報を得たかったため。

本会では、引き続き『「住まう」に、寄りそう。』のスローガンのもと、賃貸不動産管理業の適正化に向けた施策を会員の皆様とともに推進してまいります。



支部 活動報告

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

各支部において、会員等を対象として賃貸不動産管理に係る実務に即した、業務の円滑化に繋がる各種テーマによる研修会が行われ、出席者は会場及びwebで参加し、滞りなく終了いたしましたことをご報告いたします。

各地の研修内容は以下のとおりです

各支部	日 程	主な研修内容
大阪府	10月20日(木)	・賃貸借契約における特約条項と心理的瑕疵について 講師：(一社)大阪府宅地建物取引業協会 顧問弁護士 岩本 洋 氏 ・With コロナ時代が賃貸市場にどのような影響を与えるか 講師：(株)全国賃貸住宅新聞社 取締役・編集長 永井 ゆかり 氏 ・全宅管理提携サービス等の紹介 講師：(株) TOKAI・(株) 宅建ファミリー共済
沖縄県	11月24日(木)	・(一社)全国賃貸不動産管理業協会 事業のご案内 (DVD) ・最近の裁判例に見る不動産賃貸借契約・管理のポイント 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美 氏
愛知県	12月5日(月)	・現在の賃貸管理業、利益を出す方法！ 講師：(株)ノースエステート 大槻 圭将 氏 ・コロナ渦における賃貸管理業の現状と実例 講師：(株)近畿保証サービス 大森 貴正 氏
福島県	12月7日(水)	・賃貸住宅管理法と実務上のポイント 講師：全宅管理 会長 佐々木 正勝
新潟県	12月22日(木)	・最近の裁判例に見る不動産賃貸借契約・管理の留意点 講師：佐藤貴美法律事務所 弁護士 佐藤 貴美 氏



沖縄県支部研修会の様子

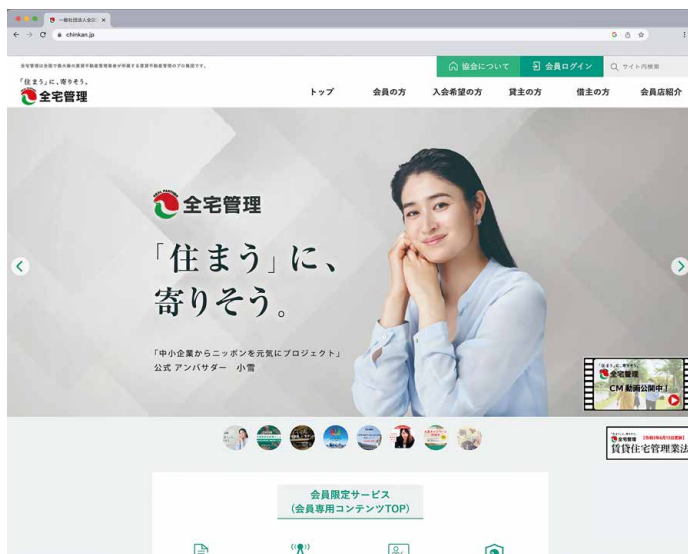


愛知県支部研修会の様子

全宅管理 × 「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」 ポスター・クリアファイル等でPR 展開中！

本会では、7月より「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」に参画しており、
同プロジェクト公式アンバサダーの小雪さんの肖像を活用して、公式webサイト、ポスター、
クリアファイル等のプロモーション活動を展開しております。

公式 web サイト



ポスター



クリアファイル



ご購入いただいた広島県
宅建協会の岡本会長は
「借主に契約書を渡す際に
利用した」との事です。



クリアファイルの
ご注文はこちらから



11月に本会の累計入会会員数が**1万社**を突破いたしました。

今後も、会員の皆様のお役に立てるよう、「全宅管理」の対外的な周知を継続して実施してまいります。