

賃貸経営で収益を増やすための

# 賃貸管理 ニュース

## 11月

- 発行日：2019.11.1 第5巻2号（通算50号）
- 発行所：ピタットハウス平塚店  
神奈川県平塚市紅谷町3-17 TEL.0463-23-8187
- 発行人：相原 美紀 <http://ph-hiratsuka.com/>

### 記事1 賃貸経営塾

## 他の不動産会社から 「仲介させてほしい」と言われたとき

### 記事2 大家さんのための税金基礎講座

## アパートの外壁塗装は 修繕費？資本的支出？

### 記事3 賃貸トラブルの現場レポート

## 立退き交渉の実務・前編

### 11月の花 エリカ

ツツジ科 花言葉 「博愛」「幸運」「希望」「裏切り」

風の吹きすさぶ荒野に生い茂るエリカとその荒涼とした風景はスコットランドやイングランドを代表する景色のひとつで、『嵐が丘』や『秘密の花園』などの文学作品にも登場しています。南アフリカ原産の植物で700程度の種類があります。日本では「ジャノメエリカ」などをはじめとした40～50種類ほどが真夏時期以外の季節で流通しています。イギリスやアイルランドの荒れ地のことを英語で「heath（ヒース）」と呼ぶため、heathという英名になりました。同じくドイツではハイデ（Heide）と呼ばれています。学名「Erica（エリカ）」は、ホウキを意味するラテン語のエリック（eric）が語源で、そのまま日本語読みしたものがエリカの和名になりました。ちなみにエリカを学名で呼ぶのは日本だけです。

# 賃貸経営塾

## 他の不動産会社から「仲介させてほしい」と言われたとき

空室対策の中でも募集を強化することは重要ですが、今回は、その募集方法について大家さんから質問をいただきましたので、その回答を通して考えたいと思います。

8月になって相次いで退去があり空室が多くなってしまいました。駅前に新しく出店した不動産会社から「仲介させて欲しいが、管理会社を通さず直接取引したい。」と言われました。管理会社に相談したら反対されたのですが、空室期間も長くなってきたので迷っています。1棟管理を依頼していると他の業者さんに募集を任せるのはどうなのでしょう？

不動産会社に管理を依頼しているときの仲介は、宅建業法上の「専任媒介（特定の不動産業者のみに仲介を依頼する契約形態）」になっているのが一般的です。このとき管理会社は「元付け業者」となって大家さん側の仲介業者になります。管理会社が直接お客様から入居申込みを受ければ一社で賃貸借契約が完了します。「うちにも仲介させてください」と言った不動産会社は、通常は「客付け業者」となって管理会社を通して入居希望者を紹介するのですが、手数料収入などをより多く得たいという目的があって、大家さんに直接取引をもちかける訳です。しかし1棟管理を依頼している場合は「専任媒介」を解除しないと他の会社に募集依頼することはできません。もし大家さんが「管理会社を通してほしい」と答えると、その不動産会社は望んでいる手数料を得られないので、入居希望者を紹介しないという結果になるかもしれませんね。早く部屋を決めたいと願う大家さんにとっては悩ましいところです。

そこで、管理会社以外の不動産会社に募集依頼をした場合に発生するリスクについて、管理会社の反対を押し切って他の会社に一般媒介してもらった大家さんに起こった事例で説明したいと思います。

その大家さんを仮にAさんとし、Aさんは賃貸マンションを1棟ごと地元不動

産会社と管理契約しています。複数の空室状態が長引いていたところ他の不動産会社Cから「仲介させて欲しい。」と言われました。管理会社からは反対されましたが一般媒介で仲介をお願いしてしまいました。C社の提案で家賃を値下げしたのが良かったのか入居が決まりはじめ、最後の一部屋もC社の仲介で満室になりました。しかし喜んだのもつかの間、長く住んでくれている入居者さんから管理会社に「新しく上の階に入居した人の足音がうるさい」と苦情が入りました。管理会社は苦情を大家さんに伝え、大家さん経由でC社が注意しましたが、当の入居者さんは音を立てている意識はなく平行線になってしまいました。この伝言ゲームを続けているうちに下の階の入居者さんが業を煮やして上の階に直接苦情を言いに行き、言い争いになり、やがて退去してしまいました。結局また一部屋が空室になってしまったのです。



管理会社は自分たちの審査を経ずに他の不動産会社が仲介した入居者さんまで責任を追いきれない、と言うのが本音です。どんな人がどんな条項で契約したのか分からないまま、入居者対応だけ簡単に引き受けるのは難しいので反対したのでしょう。自主管理の場合は最終的な入居審査や管理は大家さん自身が行うため、複数の会社が一般媒介で仲介することは問題ありませんが、1棟管理を任せている場合は元付け業者を一社に絞るのが、入居後のクレーム解決をスムーズにするための大原則になります。仲介はその時だけですが、管理は退去するまでずっと続きますし、悪質な入居者さんだった場合は簡単に出すことはできません。そういう事情を理解していただいて、空室問題は管理会社と本音で協議することをお勧めする、というのがご質問への答えです。



## アパートの外壁塗装は修繕費？資本的支出？

あるオーナーが築12年の木造アパートを所有していて、初めての外壁塗装を検討しています。年内に実施して来年の確定申告で節税できればと考えています。工事の見積金額は500万円です。青色申告をしているのですが、支出した金額は一括経費として計上できるのでしょうか。

### 「修繕費」と「資本的支出」の違いとは

30年40年の賃貸経営の間には多額の工事代の支出が必要になります。そのときに「修繕費」か「資本的支出」と見なされるかの違いで税額が違うので大きな問題です。

修繕費とは、その年度に一括で必要経費として計上できる支出です。資本的支出とは、かかった金額は資産として計上されて、数年に分けて減価償却という経費として処理されます。どちらも、最後に所得から差し引かれる額は同じですが、早く必要経費とした方がキャッシュが手元に残るので選択肢が広がります。できるだけ単年度で経費計上が可能な費用は計上するのが原則です。

では、どんな工事なら「修繕費」として計上できるのでしょうか？修繕費とは「汚損・破損した部分を元に戻す修繕や、維持するための定期的な修繕のための支出」です。資本的支出とは「資産価値を増やしたり耐久性を増すための支出」です。この定義によれば、アパートの外壁塗装のための支出は新築時の状態に戻すための工事ですから「修繕費」と見なされます。ただし、塗装の質を上げる（建築時はアクリル塗装だったが耐用年数の長いフッ素塗装にする）とか、一部にタイルを貼るなどのグレードアップが伴うと、資産価値や耐久性を増すことになるので「資本的支出」と見なされます。気を付けてください。

### 20万円未満で3年周期は修繕費

でも実際には、どちらか判断が難しいときがありますね。「修繕費」か「資本的支出」かの判断には、まず「少額又は周期の短い費用」は、その全額を修繕費とすることができる、という規定があります。少額とは「20万円未満」で、周期の短いとは「だいたい3年以内」です。つまり、たとえ資本的支出に該当する

ものでも20万円未満か、あるいは、だいたい3年以内の周期で行われている支出なら修繕費とすることができます。この2つに該当しない場合は、前述の定義に照らして「修繕費」か「資本的支出」かを判断します。「破損・汚損箇所を元に戻す修繕」なら修繕費、「資産価値の増加や用途変更を伴う修繕」なら資本的支出です。しかし工事内容によっては、どちらか判断が出来ないときがありますので、そのときは「60万円基準」と「前期末の取得価額のおおむね10%相当額以下」という便法がありますが、今回のケースでは該当しませんので説明は控えます。



### 具体的な事例で考えてみよう

最後に、具体的な事例で説明しておきましょう。たとえば、バランス釜が壊れて全室を交換するのに500万円かかった場合でも、元に戻すことになるので「修繕費」です。これを給湯器にグレードアップする場合は、一室当たり20万円を超えるなら「資本的支出」となります。20室に4万円のテレビ付きドアホンを設置すれば資産価値が上がりませんが、合計80万円かかっても一部屋当たり20万円未満なので修繕費(あるいは消耗品費)です。間取を2DKから1LDKに変える場合は用途変更なので「資本的支出」です。退室の後、あまりに部屋の状態がひどくて、壁や床を元に戻すための工事に100万円かかったとしても「修繕費」です。このように、「元に戻す修繕」か「資産価値が増加する」かで判断することになります。

築10年を超えてくると費用のかかる工事が必要になってきます。支出をなるべく抑えながら効果の高いリフォームを心掛けてください。その際に「修繕費」か「資本的支出」かの判断は、手元に残るキャッシュに差が出るので重要です。ただし具体的な判定は事前に税理士さんに確認してください。

# 賃貸トラブルの現場レポート ～防止・解決するために～

## Vol.18 立ち退き交渉の実務・前編 ～累計100棟の経験から～

私は司法書士には珍しく立ち退き交渉を累計で100棟ほど処理してきました。いまも年に7～8棟程度のご依頼を主にハウスメーカーさんから受けています。自慢話になってしまいますが、私の立ち退き交渉は期間も早く立ち退き料も基本最低限で終わっていますので、結構な人気なのです(笑)。そんな私の実体験から、立ち退き交渉についてのイロハを2回に分けてお届けいたします。

どんな素晴らしい物件でも必ず寿命がやってくる。そのときの家主さんの選択肢は、自分の代で取り壊すのか、次世代が取り壊すのか、それとも売るか、出口は3つしかありません。そして「取り壊す」とときには「立ち退き交渉」という厄介な道を通り抜ける必要があります。このときに交渉を管理会社に任せる、という考えもありますが、これは「非弁行為」となる可能性が大きいのです。弁護士か、資格のある司法書士か、家主さん(家族も含めて)自らが行うべき、というのが私の見解です。

交渉する時に多くの家主さんは、入居者とのコミュニケーションが取れていたら、文句も言わず退去してくれるだろうと思いがちです。しかし考え方をガラッと変えなくてははいけません。立ち退き交渉は「うまくいかない!」と認識してください。

まず交渉がいちばん難しいパターンは、

- ①相続を受けた人が立ち退き交渉をする、
- ②収益物件を購入して立ち退き交渉する、

この2つです。これは両方とも元々の家主さんではないからです。相手方は何か文句を言いたいのですが、その際に「前の家主さんだったら言わなかった」とか「相続した途端に出て行けってどういうこと?」と言いやすいのです。人間関係があれば遠慮するけど、物件を譲り受けた人なので賃借人側からすると文句が言いやすい存在です。そのため①②のタイミングで交渉するのは、できれば避けるのがお勧めです。

立ち退き交渉は、まず相手を知ることです。どれだけ賃借人の情報があるかが重要です。まず滞納している人は、滞納を理由に立ち退き交渉の前に出しましょう。そしてちゃんと家賃を払っている良い入居者だけ残ってから、対応を始めましょう。入居者が生活保護等を受給している場合に

は、福祉課の担当者の方と連携して交渉していきます。公立の学校に通っているお子さんがいらっしゃるファミリーは、春か夏休みに引っ越ししてもらえるようなタイミングで交渉するのが得策です。連帯保証人やお身内の協力が得られる場合には、うまく連携をとっていきましょう。



最初のアプローチの際は必ず書面を持って行きます。そこには家主として色々と模索したが、建物をどうしても取り壊さざるを得なくなった理由を書きます。また、管理会社の連絡先と担当者名も明記しておきます。そこに連絡すれば事情を説明しなくても転居先を紹介するように打ち合わせしておきます。これらを記載した書面を持って、実際に入居者のところに丁重な姿勢で伺いましょう。在宅の場合には口頭で説明して書面も渡します。その時に「こちらでも物件探しのご協力をしますので、希望をお聞かせください」と転居先の条件等も聞きだします。もし不在の時には、書面を投函しておきます。

中には怒ったり怒鳴りだす入居者もいない訳ではありません。その場合でも絶対に感情的にならないことです。「そうですよね」と入居者の思いを受け止めることが重要です。人はいつか怒鳴り疲れるので、そのタイミングまでこちらは我慢比べしましょう。ここで何か言い返してしまうと立ち退き交渉は絶対にうまくいきません。受け止めて、耐えて、そこからのスタートだと思ってください。つづきは次回です。

章(あや) 司法書士事務所 代表 太田垣章子