

賃貸経営で収益を増やすための

# 賃貸管理 ニュース

## 12月

- 発行日：2019.12.1 第5巻3号（通算51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

## 『その不動産投資は失敗』 と言われたとき どうしますか？

### 記事2 賃貸業界のニュースから

## 台風被害の対応と 『貸主責任』について

### 記事3 賃貸トラブルの現場レポート

## 立退き交渉の実務・後編

### 12月の花 ポインセチア

トウダイグサ科 花言葉 「祝福する」「聖夜」「幸運を祈る」

ポインセチアはメキシコなどの中南米が原産の植物です。名前の由来は、アメリカの初代駐メキシコ大使のポインセット氏が、メキシコで自生していたポインセチアを見つけアメリカに普及させたことによります。日本へ明治時代に持ち込まれ、大酒飲みで顔が赤い伝説の猩々（ショウジョウ）に似ていることから猩々木（ショウジョウボク）という和名が付けられたそうです（今はほとんど使用されていません）。17世紀にメキシコに住み着いたフランシスコ修道会の僧たちがポインセチアと出会い、その赤は「キリストの血」、緑は「永遠の象徴」、白が「純潔」を表すことから、縁起のよい植物として「ノーチェ・ブエナ（聖夜）」と呼ぶようになりました。葉の形がキリスト教の聖地ベツレヘムの星に似ていることから、クリスマスを象徴する植物として定着していったといわれています。

# 賃貸経営塾

## 「その不動産投資は失敗」と言われたとき どうしますか？

今月も大家さんから質問をいただきました。

経営している会社で初めて収益物件を購入しました。専有面積が 13~15 m<sup>2</sup>の木造 20 戸の新築アパートです。都市部の比較的好立地の物件をキャッシュで購入しましたが、サブリースの保証が魅力でした。しかし購入後にベテラン大家の友人に報告したら「早まったのでは？」と忠告されました。「長期的に需要が見込めない」とのこと。これは失敗でしょうか？もし失敗なら、今後はどうすればよいのでしょうか？会社の事業は縮小傾向なので、資金活用目的で不動産投資を続けたいと考えています。

賃貸経営の成功か失敗かの判定はこの段階ではできません。賃貸経営は売却か取り壊すか、「終わって見なければ分からない」ものです。今後も収益物件購入を続けるとなると提案は 2 つです。1 つめは、購入は「物件の実力」で決めるべき、ということ。2 つめは、購入物件に問題があっても今後の運営で損失を減らしたり収益を確保しての終了もあり得るので、そのことに注力すべき、ということです。今月は、1 つめの課題について回答させていただきます。



「物件の実力」を知る上で重視すべきは「収益力」です。収益とはアパート収入から運営費を差し引いた額です。この収益を稼ぐ力を、現在から未来まで維持できる物件が望ましいのです。未来とは何年先か？という、もし 5~10 年くらいで売却する予定ならその期間です。売却は考えず資産として持ち続ける想定なら 20 年~30 年の期間です。もちろん 30 年先のことは読めませんが、時代のニーズに合わせて変えていける素地があることです。ご友人が心配されたのは、13~15 m<sup>2</sup>の物件にその素地は期待できないのでは？ということでしょう。

現在と未来の収益の導き出し方について

簡単に説明しておきます。今回購入した物件の募集家賃が 6 万円で 20 戸だとすると、年間の家賃収入は 1440 万円(6 万×20 戸×12 ヶ月)になります。5~6 年間ずっと満室という想定は甘いので、空室ロス率をかける必要があります。たとえば、1 年目は 5%、2~3 年目は 10%、4~5 年は 15%、最後の 6 年以降は 20%の空室が発生する、という見通しです。さらに 6 万の賃料も 3 年目から下がることを計算に入れます。この計算で 5~6 年間の賃料収入が予測できます。あとは、アパート経営にかかる運営費(原状回復費、新規募集費、税金、火災保険、管理委託費、その他雑費等)を予想して差し引けば「収益」が算出できます。

ここまで読んで疑問に思われるかもしれませんね。サブリースで保証されているから面倒な計算は不要なのでは？という疑問です。この保証が物件の実力として評価できるかが考えどころです。もしサブリース契約が所有している間、条件が変わらずに維持してもらえらるなら、物件の実力に数えてもいいかもしれません。しかしサブリース会社は、物件の収入が落ちて逆ザヤに陥ったら、どこかの時点で借り上げ賃料の減額を求めるはずで、あるいは倒産してしまう事もあり得ます。この保証家賃を物件の実力と見るのは間違いといえます。

この現在から未来の収益を予想する計算式は不動産投資家だけでなく、地主系の大家さんも知っておいた方がいい知識です。賃貸管理を不動産会社に依頼している大家さんは多いですし、それはよい選択だと思いますが、経営面について正しくアドバイスしてくれる不動産会社は多くはありません。ご自身で判断するための基礎知識だけは持っておいた方がいいと思います。

これからも収益物件購入を続けるなら収益予想をされることをお勧めします。今はローンの貸付基準が厳しいのでキャッシュで購入できるのは有利ですから、焦って決める必要はありません。将来にわたって収益のあがる物件を選んでください。2 つめの「今後の運営について」は次回です。

# 賃貸業界のニュースから

## 台風被害のあとの対応と「貸主責任」について

台風15号19号は日本各地に大きな災害をもたらしました。被害に遭ったアパート・賃貸マンションも少なくありません。今回は台風被害の後の対応や貸主責任についてレポートいたします。

自然災害から建物を守る手立てのひとつが保険です。ある大家さんは台風15号で、所有されているマンションの駐輪場の屋根が一部外れてしまい、加入していた建物の火災保険で修理することができました。しかしホッとしたのもつかの間、今度は台風19号の集中豪雨で床上浸水が起り、半地下の電気設備が濡れて故障してしまいました。また保険会社に連絡したところ今度は保険金が出ないと言われ、とてもびっくりなさったそうです。駐輪場の屋根が外れたのは風災、電気設備の浸水は水災となりますが、加入していた火災保険には水災が担保されていなかったため保険金が出なかったのです。火災保険ではすべての商品が「風災・雹災・雪災」を担保していますが、昨今の住宅用火災保険商品では「水災」がオプションであることが多いため今回のようなことが起こります。今年の台風による集中豪雨では、近くに川が無い地域でも排水の逆流で洪水が起りましたので、加入されている火災保険に「水災」のオプションが付いているかどうかの確認も大事です。



台風で建物が被害を受け、入居者さんから賠償を求められた大家さんの話も沢山聞きました。

地下の電気室が浸水し、水が出なくなったマンションの大家さんは「ホテルの宿泊費を払って欲しい」と言われていましたし、「地下の駐車場に置いていた車が浸水したので修理代を支払って欲しい」と言われたという話も聞きました。建物が原因で第三者に被害があった場合の保険として「火災保険の施設賠償責任特約」が

ありますが、今回のケースでは保険金が支払われるでしょうか？

実はこのケースは支払い対象になりません。なぜなら、被害の原因が台風なので不可抗力とされ、大家さんに法律上の賠償責任は発生しないと考えられるからです。賃貸借契約書には『地震、火災、風水害等の災害、盗難などその他不可抗力と認められる事故によって生じた損害について、甲乙はその責を負わないものとする。』という免責事項が多くみられます。入居者さんの感情に配慮しながら契約書の取り決めに従って対応することになります。台風の影響で窓や屋根が破損し、「吹き込んだ雨で家財が濡れたので弁償して欲しい」という場合も、建物老朽化による雨漏りとは違って自然災害のため大家さんに責任はありません。この場合は入居者さんが加入している家財保険を使うことができます。

不幸なことに、建物が全損して部屋に住み続けられなくなったらどうなるのでしょうか？この場合も火災保険は対象外なので賃貸借契約に基づいて対応することになります。このケースは民法に規定はありませんが、賃貸借契約は当然に終了するというのが判例及び通説です。賃貸借契約書にも『賃借物の全部の滅失により使用及び収益できなくなった場合には賃貸借は終了する。』という規定が多くみられます。さらに2020年4月から施行される改正民法では「賃借物の全部滅失等による賃貸借の終了」が明記されるので、この通説が確定判断になるでしょう。

今年のような被害をもたらす大型台風は、「経験したことがない」とか「想定外」という表現が相応しくないほど常態化するとの予測もあります。風災や水災などに備えるような建物の準備をする一方で、建物の火災保険や入居者加入の家財保険と賃貸借契約書の条文を再確認しておくことで安心できますし、いざという時の対応に役立つと思います。

# 賃貸トラブルの現場レポート ～防止・解決するために～

## Vol.19 立ち退き交渉の実務・後編 ～入居者さんに寄り添う～

前回のレポートで「立ち退き交渉はうまくいかないものだ！」とお伝えしました。これは大家さん側に「貸してやってる」という認識が強い時に私（司法書士）がよく申し上げる注意喚起の言葉です。すべての大家さんが、そのような考えを持っている、という訳ではありません（念のために）。たとえ築古の物件であっても、住み続けているということは「引っ越ししたくない」からです。若い単身者ならいざ知らず、引っ越しとなると大変な作業が伴いますし、名義の変更などの面倒な手続きがこまごまと沢山あります。だから「引っ越ししたくない」と考えるのです。その方々に、大家さん側のタイミングで「転居してほしい」というのが立ち退き交渉ですから、そもそも「スムーズに行くはずがない」ということを大前提に私たちは考えて準備をします。



築古の物件を取り壊す場合、必ずと言っていいほど、入居者さんは高齢の方々です。その人たちに「次の入居先が見つかったら言ってきてね」と突き放したら、まず立ち退き交渉はうまくいきません。一緒に探してあげる、なんなら自分の別の物件に入居してもらうくらいの心づもりというか「思いやり」が欲しいと思います。通常ですと、管理や募集を任せている不動産会社に物件探しの協力を求め、その担当者を窓口にして進めるのが一般的です。ただしここで要注意なのが、不動産会社の方は立ち退き交渉そのものはできない、ということです。前回も書きましたが、これは弁護士法に違反する可能性があるので、物件の管理会社もしくは次に建築を依頼する予定の不動産会社に「立ち退き交渉もして」と強要するのはお勧めできません。大家さんが直接交

渉するか、弁護士、司法書士に依頼するかとなります。立ち退き交渉を請け負う会社も見かけますが、報酬を渡す場合には非行行為となりますのでご注意ください。

さて、いざ交渉していくと、一般的に高齢者の方々は、現在ではお部屋を借りにくくなっています。そのため大家さん側が相手の仲介の方に「今まで滞納もなく良い入居者さんでした（だから大丈夫だよ）」と伝えることで、入居を引き受ける側は安心できます。人柄がどうか、家賃を払ってくれるかどうか、という不安を、入居申し込みを検討する大家さんは感じていますので、その不安をこちら側から取り除いてあげるということを積極的にすることで、お部屋探しがスムーズになります。

また次の転居先が決まったとしても、引っ越し作業は高齢になると大変です。私たちが交渉を請け負うときで賃借人が高齢者の場合には、大家さんの費用負担が増えるとしても、引っ越しは荷づくりと荷ほどきをやってくれる業者を選ぶようお願いしています。また退去してもらった後は建物を取り壊すので、部屋の中を完璧に空っぽにしてもらうことまで求めません。長期にわたって住んでいれば荷物の量も多く、不要な物をため込んでいることも少なくありません。それをすべて撤去しなければならないとなると、これもまたハードルが高くなってしまいます。「必要な物以外は置いていってもらっても大丈夫ですよ」と伝えると入居者さんの負担は軽くなります。後は取り壊し前に、まとめて撤去すればいいので面倒なことはありません。引っ越しをスムーズにしてもらうためにも、入居者さんのハードル是大家さん側から下げることが成功のポイントになります。

引っ越しを余儀なくされた賃借人に「今までありがとうございました」と言っていただけのためにも、寄り添ってあげる、ハードルをこちらから下げあげる、このポイントを押さえていただきたいと思います。

章（あや）司法書士事務所 代表 太田垣章子