

賃貸経営で収益を増やすための

賃貸管理 ニュース

1月

- 発行日; 2020. 1. 1 第5巻4号 (通算52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. 0463-23-8187
- 発行人;相原 美紀 <http://.ph-hiratsuka.com/>

記事1 賃貸経営塾

『失敗した？不動産投資』でも 運営次第で損失を減らす方法

記事2 賃貸業界のニュースから

『賃貸契約者動向調査』から 読み取れる入居者ニーズ

記事3 賃貸トラブルの現場レポート

それぞれの訴訟に踏み切るタイミング

1月の花 オウバイ (黄梅)

モクセイ科 花言葉 「恩恵・優美・気高い・控えめな美・期待」

オウバイは名前に「梅」の字が入っていますが梅の仲間ではなくジャスミンの仲間です。しかしジャスミンのような香りがありません。中国から日本に伝わったのは江戸時代の中期中で、当時は春を迎える花として大切にされ親しまれたようです。別に「キンバイ (金梅)」「オウシュンバイ (黄春梅)」とも呼ばれます。中国では春一番に咲かせる花なので『迎春花「Ying Chua Hua」 (インチュンホウ)』と呼び、日本では「迎春花」をそのまま用いてオウバイと読ませることもあります。とてもお目出度い花ですね。英名では「Winter jasmin (ウィンタージャスミン)」という魅力的な名で呼ばれています。この花の乾燥品 (生薬名「迎春花」) は、発汗、解熱、利尿に効果があるそうです。葉 (生薬名「迎春花葉」) は、内服または外用で、打撲傷、腫瘍、創傷出血に効果があるとされています。

賃貸経営塾

「失敗した？不動産投資」でも運営次第で損失を減らす方法

前回の質問への回答のつづきを考えましょう。

都心に、専有面積 13~15 m²で 20 室の新築木造アパートを購入したが、友人から「この投資は失敗ではないか」と言われた。これからも不動産投資を続けたいのだがアドバイスが欲しい。

2 つめのアドバイスは、たとえ購入した物件に問題があっても、今後の運営次第で損失を減らすことができる、ということです。その取り組み方について解説したいと思います。

13 m²の貸室では長い間の需要は見込めない、というのが私の判断です。30 m²以上なら将来のニーズの変化にリノベや設備新設で対応できるかもしれませんが、13 m²では方策が思い付きません。立地によってはシェアオフィスへの用途変更もあります。限定的なので省いて考えます。そこで、3~5 年くらい後に売却する、という前提で以下のような戦略を組むべきです。

仮に購入価格が 1 億 5000 万円とします。業者さんの利益が大きく乗っているはずですから、この物件を、不動産評価でよく使われる周辺事例比較法（条件が近い取引事例で不動産の価格を求める方法）で計算しても 1 億 5000 万円の評価には届かないでしょう。ただし収益用不動産は「収益還元法」で評価するのが正解です。つまり「いくら儲かっているか」で評価するのです。ご友人の言葉を借りて「購入が失敗」だとしても、5 年間の経営努力によって収益を高くできれば売却価格も高くなる、ということです。この間の賃貸運営がとても重要なのです。前回、賃貸経営は「終わってみなければ分からない」と申し上げました。どういう意味か、5 年間の収益予想のシミュレーションで説明いたします。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
募集賃料	1,440	1,440	1,440	1,440	1,320
空室ロス	5%	5%	15%	15%	20%
賃料収入	1,368	1,368	1,224	1,224	1,056
運営費	300	300	300	300	300
収益	1,068	1,068	924	924	756
収益通算					4,740

新築時の募集家賃が 6 万円とすると年間の家賃収入は 1440 万円（6 万×20 戸×12 ヶ月）です。初年から 2 年間の空室ロスが 5%なら実際の賃料収入は 1368 万円。運営費が 300 万円と仮定すると収益は 1068 万円です。これが 1 年目と 2 年目の収益になります（上の表を参照）。3 年目と 4 年目は空室ロスが 15%で賃料収入は 1224 万円で収益は 924 万円。5 年目は募集家賃が 5.5

万円になり年間の想定家賃は 1320 万円に下がります。空室ロスが 20%に悪化して賃料収入は 1056 万円で収益は 756 万円。5 年間の収益通算は 4740 万円（平均 948 万円）になります。

この間の平均実質利回りは 6.32%（収益 948 万÷1 億 5000 万）なので都心の新築物件なら「失敗」というレベルではないと思います。問題は、この時点の物件の評価です。

収益 756 万円がこの時点の物件の実力になりますが、これを購入検討する投資家がどう評価するかです。もし実質利回り 10%を期待する投資家なら 7560 万円と評価します（収益 756 万÷10%）。8%の実質利回り物件を期待している投資家なら 9450 万円と評価します（収益 756 万÷8%）。この「期待利回り」というのは地域によって異なり（地方は高く都心は低く）ますので参考程度に考えてください。ご理解いただきたいのは、その前年の収益が「売れる価格」を決めるという事実です。シミュレーションでは、「3 年目から空室ロスが 15%になる」とか「5 年目に家賃が 5000 円下がる」という予想を採用していますが、これを賃貸運営の努力によって現実にさせないことが重要なのです。初年の収益を 5 年目まで大きく下げることなく維持できたら、売却価格が違ってくるのです。これを実現するのが賃貸運営の目的です。

新築時に満室になって 5 年間で退去ゼロなら、空室ロスも値下がりも無いので収益は毎年 1140 万円です（収入 1440 万ー運営費 300 万）。利回り 10%を期待する投資家は 1 億 1400 万円で購入するかもしれませんが（収益 1140 万÷10%）。でも 1 億 5000 万円から 3600 万円も損したじゃないか、と言うかもしれませんが、その間に収益を 5700 万円（1140 万円×5 年間）稼いでいるので赤字ではありません。もちろん、この予想は出来すぎですが、少しでも退去を防いで、空室ロスを低くし、値下げを抑えるような 5 年間にすべきなのです。そのためには、販売業者から紹介された管理会社の、入居者対応と施設管理をチェックしましょう。サブリースで家賃保証されても、5 年後の売却のために賃貸運営を丸投げするのはお勧めできません。いくら安定家賃が入ってきても、売却したいときに物件の価値が下がっていたら元も子もないのです。仮に「購入に問題」があったとしても、これからの運営で損失を防げます。賃貸経営の良い経験になりますので頑張ってください。

賃貸業界のニュースから

「賃貸契約者動向調査」から読み取れる入居者ニーズ

リクルート住まいカンパニーが、賃貸物件に入居した人を対象に実施している「賃貸契約者動向調査」の2018年度版が公表されました。プレスリリースされた内容で特徴的なものをいくつか紹介し、入居者ニーズの変化について考えてみたいと思います。

お部屋を探す時の「不動産会社へ訪問した回数」は年々減り続けており、今回は平均1.5社で過去最少となりました。つまり二人に一人は、一社に部屋探しに行ったら、別のところには行かないということです。また同様に、一回のお引越しに際して見学する物件数も年々減少し続けていて、平均2.8件とこれも過去最少となっています。2~3部屋しか見学しないで引っ越しお部屋を決めているということですね。ポータルサイトに掲載されているたくさんの写真や動画を元に良さそうな物件を絞り、最寄り駅周辺の情報も、駅から物件までの道もインターネット上で調べ、見学したい物件を決めたらその物件を扱っている不動産会社だけに連絡。内見の約束をして、見学して予想通りに良ければその会社で申し込みをする。これが、今の時代の入居者の姿ということになります。この顧客動向に上手く対処するには「問い合わせしてきた人、見に来た人を逃さないで、一発必中で申し込みしてもらう」ことです。そのために共用部の清掃や室内のリフォームを疎かにせず、それを伝えるための写真や動画の質にもこだわり、しっかりとご案内することです。大家さんと管理会社の連携がますます重要になってきている時代だと思えます。

部屋探しにおいて最も決め手になったのは家賃で、反対にやむを得ず諦めた人が最も多いのは築年数だそうです。いい物件があっても当初予定した家賃からオーバーしていたら諦める人が多い反面、築年数に関しては、当初希望していたより古くても設備がちゃんとしていたり室内が綺麗ならば妥協するというのが今の入居者像です。古くても工夫次第で選んでもらえる、というのは良いニュースではないでしょうか。

満足度の高い設備では「24時間出せるゴミ置場」が1位でした。働き方が多様化し、自分の生活時間帯に合わせてゴミを出したい人が増えているのです。これは大きなマンションでないと導入が無理だと思われがちですが、

自力で解決した大家さんもいます。敷地の道路側に大きめのゴミストッカーを作って清掃事務所にそこから直接ゴミ収集してもらうようにしたケースや、分別されたゴミをご親族に頼んで収集日の朝に集積所に出してもらっているケースなどがあります。前回調査から急上昇した設備に「室内物干し」があります。特に二人暮らし世帯の方から支持されています。共働き世帯が多くなり毎日仕事が忙しいため、留守中や就寝中に室内で洗濯物を乾かしたい人が増えているのだと思います。

家賃が上がっても欲しい設備の1位は「独立洗面台」です。一人暮らしの男性社会人でも欲しいと回答する人が増えています。独立洗面台ではない間取りの場合は、他にアピールできるポイントを作った方が良さそうです。



実家との満足度比較では、10代20代は「今回契約した賃貸物件」よりも「実家」のほうが満足度が高いという結果になりました。この質問は遮音性、断熱性、耐震性などについて聞いたもので、賃貸は実家に比べて「音がうるさい、寒い、もしくは暑い、地震で揺れる」ということだと思われます。2000年に住宅性能表示制度がスタートしていますので、この年代は実家の住宅性能が高くなっている世代です。彼ら彼女らは、住まいについて当たり前と思っているレベルが高いのでしょうか。この世代の実家は設備も充実しており、古い仕様の設備は見たことがないという層もいます。20代の新婚カップルに新品のバランス釜を見せたら、「爆発しそうで怖くて使えない」と言われてしまった大家さんもいらっしゃいました。この世代がターゲットであれば、時代にマッチした仕様の設備を付けなければならないと思います。今後の対策に参考になるデータも多いのではないのでしょうか。

賃貸トラブルの現場レポート ～防止・解決するために～

Vol.20 それぞれの訴訟に踏み切るタイミング

「賃借人が逮捕されて、そのまま部屋に戻って来ていません。どうしたらいいのかと悩んでいます」と家主さんから相談されました。逮捕がいつだったのかと尋ねると、かれこれ1年半も前とのこと。この間に大家さんは何をしていたのでしょうか？逮捕されてすぐに釈放されればいいのですが、今回のようにそのまま部屋には戻ることなく収監されてしまうこともあります。この場合、家主さんは室内の荷物を撤去することはもちろん、次の賃借人を募集することもできず、服役中の賃借人から家賃の支払いを受けることもできない、という三方塞がりの困った状態になります。

賃借人が逮捕されたら、まずは所轄の警察に行き、賃借人から、賃貸借契約の解約と残置物の放棄書にサインをもらうことが一番です。もたもたしていると別の署に移動されてしまい、どこにいるのか教えてもらえなくなるので、逮捕後は時間との闘いとなります。また国選弁護士がついた場合には、弁護士は刑事事件の代理人という立場ですが、場合によっては民事の解約書面にサインをもらってきてくれる事もあるので、ダメ元で頼んでみましょう。今回のご相談のように、すでに1年半も経っている場合、賃借人がどこの刑務所にいるかも分からない状態で明け渡しの訴訟手続きをせざるを得ません。「それでは費用がかかりますよね」と家主さんはおっしゃっていましたが、1年半も家賃回収できないこと考えたら、すぐに手続きしていれば滞納分よりずっと安く終了することができたはず。ましてや早く解決させれば、次の賃借人から家賃をいただくこともできました。逮捕されるような賃借人ですから、法的手続きで賃貸借契約を終結する方が安全です。逮捕された時には、すぐに専門家に相談するようにしてください。

滞納だけでなく素行が悪いなどの理由で困った賃借人に出て欲しい、と思っている場合には、滞納されても督促しないのが賢明です。何度かお伝えしている通り、家賃

3か月分の滞納で訴訟手続きに着手することができます。ところが「払ってください」と督促してしまっ、5千円でも1万円でも入金されてしまうと、裁判所は「まだ支払う意思がある」と判断してしまい、なかなか明け渡し判決を言い渡してくれません。そのため出て行って欲しい賃借人の場合には、敢えて督促をせず3か月のタイミングを逃さないことも得策なのです。

同じく建て替えの立ち退き交渉の時も同様に考えてくださいね。もし滞納している人がいたら、督促せずに滞納で明け渡しの訴訟を提起しましょう。滞納者は全員退去してもらったあとで、きちんと家賃を払ってくれている賃借人に対して立ち退き交渉を始めます。下手に滞納督促して、滞納分の一部でも入金されたら、この賃借人に立ち退き料を支払わないと出て行ってもらえなくなってしまいます。ここの順序はしっかり押さえておきましょう。



次に、これはレアケースになるとは思いますが、滞納ではなく建物の設備点検等の協力を得られない賃借人と契約解除したいような場合があります。どのタイミングで訴訟に踏み切るかも考えどころです。たとえば消防器具の点検や配管の洗浄のための室内立ち入りを、頑として受け付けてもらえないといったケースです。1回の拒否だと訴訟提起は難しいのですが、2年目も拒否となると訴訟に着手しても大丈夫です。その代わり、いかに賃借人との信頼関係が破綻したかということを書ける証拠が重要になりますので、そこを意識した書類を積み上げて、協力してもらえなくて残念だという書面を作成して、タイミング逃さず訴訟を提起することが大事です。

章 (あや) 司法書士事務所 代表 太田垣 章子