

得たねッ 5月 情報



5月の花 山法師（やまぼうし）

水木（みずき）科。 花言葉「友情」

開花時期は5月初旬から6月半ばころ。「山法師」の名前は、中央の丸い花穂が坊主頭で、4枚の花びらのようなところ（実は額）を白い頭巾に見立てて、比叡山延暦寺の「山法師」になぞらえたとか。中心の緑の部分が本当に花で、別名を山桑（やまぐわ）といいます。実の表面が桑のようにブツブツしているからです。良く似たものとして花水木がありますが、額の先が鋭く尖っているのが山法師、幅が広く先が丸くなっているのが花水木で

す。もうひとつの違いは、花水木は4月中旬頃に葉より先に花を咲かせ葉は後から出てきますが、山法師は葉が先に出てくることです。

賃貸経営塾

「稼働率を高く維持するために」

今回は、お部屋の「稼働率を高く維持する」ためのお話です。「稼働率」とは、あまり馴染みがない言葉かもしれませんが。一般的に使われる「入居率」は、現在の入居状況を表しています。例えば10戸中9戸が入居していれば「入居率90%」のように使います。ただし、この数字は、借主が退去したり入居したりするたびに変わりますので、経営指標としては適さない面があります。そこで、一定期間にお部屋が「どれだけ家賃を生み出したか」という稼働状況を数値化したのが稼働率です。

高くする方法は2つだけ

この稼働率を高く保つための手段は「ふたつ」です。

ひとつめは、「借主の退去を抑える」こと。

もうひとつは、「空室(募集している)期間を短くする」ことです。

「そんなこと当たり前だ」と言われそうですが、このシンプルなテーマが、なかなか難しいのは、ご存知の通りです。

よく「満室経営」と言われますが、退去のあとに次の借主が決まるまで、どうしても期間が空いてしまうので、現実に100%の稼働

率を実現するのは不可能です。新築時に満室になったら、あとは建物を壊すまで「退去させない」ことが出来るなら可能ですが・・・。

では「何%」が目標となるのでしょうか？

ここに単純な計算があります。「年間の退去率が20%」で「平均の空室期間が3ヶ月」なら、稼働率は95%になります。これなら十分に合格ラインでしょう。「年間の退去率20%」とは、一世帯の平均居住期間が5年ということになりますから、実態と近いと思います。もちろん、単身世帯はもっと短く、ファミリー世帯はもっと長い傾向があるので「平均値」として考えています。もし、「年間の退去率が20%」で「平均の空室期間が半年」なら、稼働率は90%になります。



※この計算は、3ヶ月は1年の4分の1、つまり25%なので、退去率20%と25%を掛けて求めました。(20%×25%=5% 5%が空室率)

稼働率95%を達成するのは簡単ではありませんが、退去率20%と空室期間3ヶ月なら「難しくないのでは」と思えてしまいます。

このギャップは「どこ」にあるのでしょうか。もし稼働率が悪いとしたら、退去率と空室期間の、どちらに原因があるのでしょうか。



退去率を低く抑えるには

退去率を低く抑えることは、入居者に永く暮らしてもらうこと。

すると、「共用部分を綺麗に快適に保つ」という行為が、すぐに思いつきますね。日常清掃や、定期的なメンテや、建物の入口に「花を飾る」などが効果があるでしょう。いつも乱れている環境の住居に「いつまでも暮らしたい」とは、誰も思うはずがありません。

そして次に「永く暮らしてくれた入居者にサービスを厚くする」という行為も思い浮かびます。

家賃を下げることは避けたいので、希望する設備を追加してあげる等の他のサービスで、新規の借主に差を付けるのです。

借主が喜ぶ方策には、他にも色々アイデアがあると思いますが、いつも「退去率」という成績表に目を配っておくことが大切です。

空室期間を短くするには

もうひとつの、空室期間を短く

するのは、ズバリ、「物件力と募集条件」です。

まずお部屋が空いたときに、次の募集要綱を検討するワケですが、そのとき「3ヶ月以内に決まるかどうか」が大きな判断基準になります。そのためには、その都度の「家賃査定」が必要ですし、(礼金や敷金などの)入居条件や、家賃の1ヶ月～2ヶ月以内に限定したリフォーム工事や、(フリーレントなどの)入居者サービスの検討など、いずれかが必要かもしれません。または、最近取り沙汰されている「クロスが選べる」という貸し方もありますし、もちろん、原状回復工事だけで「3ヶ月以内に決まる」という判断もあるでしょう。

いずれにしても、次の募集条件を漫然と決めるのではなく、「3ヶ月以内に」



という明確な指針で検討してはいかがでしょうか。もちろん、これらの判断基準の中に、「収入と支出のバランス」を常に優先する考えが含まれていることが重要です。

借主の平均居住期間を5年以上に保ち、契約が終了してから次の家賃発生までの期間を3ヶ月以内に留めることが出来れば、高い稼働率を実現することができます。

オーナー座談会

「投資家オーナーに学ぶ」

司会 最近、賃貸関係の本やセミナーを見ると「不動産投資家向け」が、やたらに多いと感じます。いつも集まっていたいただいている皆さんは「地主系オーナーさん」ですが、投資家オーナーが周りに増えた実感はありますか？



A 実感はありませんが、僕たちが分からないところで増えているのではないのでしょうか。

司会 地主系オーナーさんにとって、投資家オーナーはどんな存在ですか？

A とても良く勉強している、と思います。商売敵（がたき）としては怖い存在ですね。

K 賃貸経営の目的が明確ですね。「収益を上げるため」とか。だから、しっかりと「出口戦略」を考えている方が多い。

Y 出口戦略って何ですか？

K 購入して運用するだけでなく、売却や建て替えまでを視野に入れて経営する、ということです。

D まあ、すべての投資家オーナーが・・・ということではないですけどね。

M 僕は投資家オーナーは計画性が高いと思います。購入すると

きに10年くらいのシミュレーションを描いている方もいます。その中には、家賃の下落や、入居率の変化や、メンテナンス費用の計上や、10年後の売却予想額まで書かれていて、驚いたことがありました。



Y 10年後の売却額が分かるのですか？

M 10年後の予想純利益から逆算するんです。たとえば年間の純利益予想が1000万円なら、10%の利回りで割ると、1億円の評価額になるワケです。その額なら購入する投資家がいるだろう、ということですね。

D 確かに増えているのかもかもしれませんが、全体の数の中では、問題にするほどのものではないと思います。僕は、ほとんどを借入れて購入

している実態を聞くと、資本が脆弱で危うさ

を感じます。「所有すること」が目的になっているような・・・。

A 確かに・・・。賃貸は所有してから「始まり」ですからね。ある若い女性オーナーが、短い期



間に数棟の中古賃貸マンションを所有して脚光を浴びています。ほとんどの資金は借入れです。短期間に、近いエリアで、同じタイプの物件を、借金で所有して大丈夫なのかな？ と思いますね。僕のような地主系オーナーには真似できません。ローン返済後のキャッシュフロー

が月100万円というような話が、これから不動産投資を始める人に



にとっては羨ましいみたいです。

Y 月に100万円の現金が残るなら、僕も羨ましいです（笑）

A もちろん、そのオーナーさんは、これからの賃貸経営の厳しさや難しさは承知の上だと思いますが、その本やセミナーを聞いた人が、「とにかく借金をして所有したい」という目的で不動産に投資するのは怖いすよね。

司会 投資家オーナーから学べることは何かありますか？

A やはり勉強熱心なところですね。先日、一日で4万円のオーナー向けセミナーが東京で開催されていましたが、札幌や福岡からも来ていましたよ。

僕は、パートナーの管理会社さんや税理士さんに任せるところと、経営者である自分が、しっかりと決断すべきことがあると気付かされました。そのためには、常に勉

強が必要ですよね。

K 僕が学びたいのは、「賃貸経営の目的を持つ」ことですね。私達は税金対策や土地の有効活用が目的ですが、もっと「収益」に拘（こだわ）ってもいいと思います。さきほど「出口戦略」の話をしました。私達は「売却」することは無いとしても、最後に建物を取り壊して更地に戻したときに、「賃貸経営の目的が果たせた」と言えるようにしたいです。「とりあえず、土地を手放さないで済んだ」ではなく、その間に、しっかりと儲けるべきですよね。

M 中古の物件を所有してみるのも良いかな、と思っています。土地を活用するために始める賃貸経営は「守り」ですよね。その土地には、色々と制約もありますし。他人（ひと）が建てた中古の物件を、ローンを借りて購入するのも「あり」だと思いませんか？中には、土地の値段で買える「掘り出し物」もあるようですし、管理会社さんも不動産業だから、探してもらおうかと考えています。

司会 日本の賃貸物件のオーナーは、ほとんどが

「地主系オーナー」さんで、それは、今後も変わらないでしょう。「地主オーナーは不勉強だから」などと言われないように、頑張ってください。有難うございました。



賃貸 Q&A



Q ハウスメーカーの建てた軽量鉄骨造のアパートを所有しています。2階にお住いの高校生の息子さんが、夜遅くまで音楽をかけて、隣や階下の入居者さんから苦情がきています。ご両親にお願いをしたのですが、親子関係も微妙らしく止みません。騒音を理由に契約を解除できるでしょうか。

A おそらく契約書には「他の借主への迷惑行為の禁止」が書かれていると思います。これに違反すれば契約を解除できる、と記載されているでしょう。それを行使したとしても、相手が認めなければ、一方的な解除ができないのが賃貸借契約です。まず、「その騒音は、普通の生活で容認できる限度を超えているか」を、音

が鳴っている時間帯や、音の原因、音の大きさなどで判断します。おそらく、その息子さんの慣らす音楽は、夜の遅い時間帯で、音量も大きいのでしょうから、「限度を超えている」と予想できますね。つぎに保護者の両親に注意をして、それでも「一向に収まらない」のなら、注意は一度だけでなく、何度も行います。普通の人なら何度も注意されれば心に響くはずですが、表面上は平静を装っても、心中は穏やかでないはずですから、何度も注意するのは無駄ではありません

ん。ましてや親子の問題のようですから、その都度、話し合いは行われているはずですが、騒音の日時や、やりとりのメモや、隣と階下の借主さんの証言もしっかり取っておきます。これは裁判になったときの証拠となるのですが、注意のやりとりのたびに、それらの記録が残されていることは、相手へのプレッシャーにもなります。それでも従わない時は、貸主から契約解除の通告をすることになります。最後は裁判による方法しか、解除を認めさせることはできません。裁判になれば、「騒音行為が、貸主と借主の信頼関係を壊したか」で争われることになりませんが、今回の件が裁判にまでは発展しないでしょう。



Q 他の契約違反の時はどうなりますか？たとえばペット飼育や、契約者以外が住んでいるときなど。

A ペットの飼育や、契約者以外の人（しかも複数）が住んでいる

などの違反行為も、基本は同じです。まず事実を指摘して注意し、日時を指定して是正勧告をして、何度も注意して従わない時は「契約解除通告」です。ただし、裁判となったときは「信頼関係が壊れたかどうか」の認定が微妙です。騒音は、貸主の大切な「お客様」である入居者が被害者です。大切なお客様が被害を蒙るような行為は「信頼関係を壊す」として認定される要素は十分だと思いますが、ペット飼育はどうでしょう。ペットの悪臭や糞尿やダニ・ノミ等の不衛生な状況や鳴き声で、建物自

体や他の入居者に損害を与えた、と認められるような状況かどうかでしょう。契約者以外の入居の場合は、もっと厳しいかもしれません。同じように、証言や交渉のやりとりのメモなどの証拠を残しておくことです。



いずれにしても、裁判は貸主にとっても損害は大きいので、違反を見つけたら、小まめに毅然と注意をし続けることが重要です。

業界ニュースから

「シェアハウス規制」緩和



「脱法ハウス」への取り締まりの影響で、シェアハウスも「寄宿舍」として厳しい防火規制がかけられていましたが、緩和される方向で検討に入ったようです。国土交通省はシェアハウスに対して、部屋と部屋の間仕切り壁に準耐火性能を持たせるよう

通知していました。これに対してシェアハウス業界からは是正を求める声が上がっていたのですが、国交省は、外部へ避難しやすい空地や開口部が多ければ、間仕切り壁に準耐火性能がなくても合法と認めることとするようです。増え続けるシェアハウスに水をかけるような措置でしたか、ひとまずは落着のようです。

「家主向け勉強会」 全国で花盛り

賃貸経営ノウハウ、相続税などの税金、不動産投資の手法などが学べる家主向け勉強会が、北は北海道から南は沖縄まで、全国津々浦々で開かれているようです。

無料セミナーでは飽き足らず、

会費を支払って参加する熱心なオーナーさんもいるほど勉強意欲が高まっていると、「家主専門誌」で



紹介されていました。勉強会には、地元の大家さん主催のものと、企業が主催しているものがありますが、大家さん主催の勉強会が全国で41ヶ所が紹介されていました。宣伝色の強い企業主催より、実際

に賃貸経営で成果を出している大家さんの生の声は、色々と参考になるのではないのでしょうか。インターネットで「地域名+家主向け勉強会」で検索できるかもしれません。

賃貸経営「ちょっと一言」

「リフォームコストを意識する」

賃貸経営で収益を確保するためには売上(家賃)を増やすことと、もうひとつ「経費の削減」も重要なテーマです。建物の生涯にかかる費用をLCC(ライフサイクルコスト)といいます。その中でも多くを占めるのが、退室ごとの原状回復工事と、ほぼ10年ごとの大規模修繕工事などのリフォーム費用です。そこで、「経費の削減」を重視するあまりに、必要なリフォームを怠ると、賃料や稼働率を高く維持することが難しくなってしまう。

原状回復工事は、「前入居者の痕跡を消して、古さを感じさせないため」に行います。退去してから「3ヶ月以内」に決



めるためには、しっかりと痕跡を消して、古さを感じさせない工事が不可欠です。一方の大規模修繕工事は、「経年による建物設備の劣化や不具合が、表面化する前に予防するため」に行います。緊急事態が発生してからの修繕は余計に費用がかかりますし、なにより入居者が嫌って退去につながります。つまり、高い退去率になってしまいます。このように、賃貸経営にとって避けられない費用だけに、「コストをいかに下げるか」という取り組みが重要です。工事の実施を避けるのではなく、「より安く良質に実施する」ことが大切です。必要なリフォームを「コストを意識して」行うことは、収益を上げるための重要な戦略と認識する必要があります。

編集後記 「♪夏も近づく八十八夜…」は今も歌われているのでしょうか(文部省唱歌『茶摘み』)。立春から88日目のこの日は「別れ霜」とも言われて遅霜が発生する時期だそうです。この日に摘んだお茶をこの日に飲むと長生きするそうですが、茶所の方しか飲めませんね。一方で「九十九夜の泣き霜」という言葉もあり、季節外れの遅霜の被害で泣かされることもあるそうです。