

得た情報

8月



8月の花 白粉花（おしろいばな）



白粉花（おしろいばな）科。 花言葉 「内気」「臆病」

メキシコが原産。わが国へは江戸時代に渡来しました。名前の由来は、熟した黒いタネをつぶすと白粉（おしろい）のような“白い粉”が出てくるところから。名づけ親は、江戸時代の博物学者の貝原益軒とされています。7月から10月ごろ、真っ赤なトランペット形の花を咲かせます。夕方から咲きだして翌朝の9時ごろには花を閉じるので、「ゆうげしよう（夕化粧）」とも呼ばれます。一つの花は短命で1日ほどで終わってしまいますが、次々と花を咲かせていくので長期間花を楽しめます。花の奥には蜜があり、かつては蜜を吸って遊ぶ子供に好まれる草花でした。

賃貸経営塾

「リスクに備える」

賃貸経営の目的は、「土地等の資産を守る」「相続評価を下げる」「積極的に資産を増やす」など、オーナー様ごとに異なりますが、「収益を確保する」という点については共通です。そして収益を増やすには、「収入を増やす」か「支出を抑える」ことの2点に注力しますが、もうひとつ、「リスクを回避する」ことも重要なポイントです。今回は、この「賃貸経営のリスク」について考えます。



もっとも大きいのは、「空室の長期化」「賃料の値下がり」「家賃の未回収損失」「修繕費用負担の増大」の4大リスクでしょう。3つめまでは「収入の低下」を招き、4つめは「支出の増加」に繋がるので、ともに収益を圧迫します。



このリスクに「どのように」対処するかは、賃貸経営にとって重大な課題となります。

ある地域に、同じ時期に同じようなタイプの賃貸物件を建てた、A氏とB氏がいました。年齢も経歴も資産状況も似ていて、「賃貸経営のプロではない」ことも共通していました。2人に面識はなく、お互いの建物について知ることもありませんでした。

2人の最初の10年は、ともに順調で、目立ったトラブルもなく、賃料の値下がりも空室も問題あり

ませんでした。次の10年になると、A氏の建物は、少し古さが目立ち初め、特に後半は、募集賃料の値下げや空室が見え始めました。一方のB氏の建物には、経年の変化による、わずかな賃料の値下がりはあるものの、問題となるほどの空室ではありません。

築20年を過ぎたあとの10年は、A氏の建物は「築古物件」というイメージとなり、大きな値下がりとなり、3割を越すような空室が続きました。B氏の方は、次の

20年を見据えてリノベーション工事をし

ましたので、賃料は「新築時並み」とはい

かないものの、相応のレベルを維持して、稼働率も9割を下回ることはありません。

築30年～40年の10年は、



A氏の建物は完全に「老朽物件」となり、入居している部屋は5割程度で、長く暮らしているか、低額家賃にしか住めない方たちの住まいとなっていました。近所でも「古くて寂びたアパート」と認識されています。B氏の建物も、さすがに「古さ」は感じるものの、いつも綺麗に整備されていて、取り壊される最後まで、8割以上の稼働率を堅持しました。この10年は「定期借家契約」に切り替えたので、立退料の負担も最低限で済ませることができました。双方とも、相続した子供の時代になっていましたが、A氏の長男は、「不良資産を相続した。2度と賃貸経営はゴメンです」と言い、B氏の長男は「古くても、手入れの行き届いた優良資産でした。取り壊しても、また賃貸物件を建てます」と語りました。A氏とB氏の二人の差は「どこ」から生まれたのでしょうか。2つの賃貸物件の運命の分岐点は「どこ」にあったのでしょうか。

賃貸経営を開始するとき、B氏は「賃貸経営のリスク」を承知していて、それに「備えなければならない」と思っていたので、「足りない分は自分で補うか、専門家の知識と経験に頼るしかない」と考えていま



した。それに対してA氏は、「賃貸の経営は難しくはない。建てて貸すだけだ」と考えて、募集や集金は外部に頼りましたが、それ以外は何の手もうちませんでした。

2人の行動で大きく違うのは最初の10年です。専門家のアドバイスを受けたB氏の方針は、

「20年でローンを完済する」「20年後に大規模な再生工事をしなければならない」「そのための備えをする」というものです。具体的には、順調に入ってくるキャッシュフローを計画貯蓄に回し、退去時には「原状回復にプラスアルファの工事」を実施しました。原状回復工事だけでは補えない「ちょっとした部分」の修繕や取り替え工事です。A氏は、退去時には原状回復工事のみですが、それでも経営は順調で、入ってくるキャッシュは残さず、ほとんど消費していました。



10年を過ぎたあとも、B氏は外壁塗装や室内設備の交換や追加を積極的に行います。その分キャッシュは減っても、「物件力」が維持できて、経費計上で税額を抑えることができます。A氏は、「設備は、壊れたら修理か交換で対処」「外壁は築15年経ったときに初

めて再塗装」「募集も、3～4ヶ月決まらなければ値下げする」という対応でした。

B氏は20年でローンを完済して、予定していた再生（リノベーション）工事を、貯蓄と新たな10年ローンで実施しました。B氏はこれを「第二の創業」と言い、間取を変えて、設備を一新して、「次の20年」を踏み出したのです。そのときA氏は、「老朽物件への坂」を転がり続けていたのですが、本人は気付かずに「これが賃貸経営というもの」と思い込んでいました。

A氏も
B氏も、
2人とも
「賃貸経営の
プロ」では
ありません。



「素人」と言った方が正確です。B氏は、「築年数が新しいときは良いが、古くなってきたときにプロと素人の差がでる」と認識していたので、「専門家のアドバイス」と「順調なときに備えておく」ことを大切に考えていました。そのために、「20年で完済」「20年後に再生工事」「修繕は築浅時代からコツコツと」をモットーにしました。それに対するA氏の、「賃貸経営は誰でもできる」「問題が起きてから対応する」「古くなれば（ある程度の）値下がりや空室は仕方の

ないものだ」という考えの違いが、30年40年後に大きな差を生んだのです。

もちろん、B氏の選択がベストということではありません。40年を、大がかりな再生工事なしでも、高い稼働率で乗り切れることは可能でしょう。重要なのは、この期間に稼いだ収益や、手元に残したキャッシュフローの総額です。

「空室」「値下がり」「未回収損」「修繕費増」という4大リスクは賃貸経営にとって避けて通ることはできません。しかしリスクを予知して、新築時からしっかり対応すれば、そのリスクは最小限に食い止めることができます。リスクの存在を知らずに、何の対策も講じなければ、最大の波を被（かぶ）ることもあります。

「順調なときこそ問題が芽生えている」という言葉はどんな経営にも当てはまりますが、賃貸経営の場合



合は特に例外がありません。最初の10年の「儲かる時代」に収益だけを得て、将来のために何の手立ても講じなかったら、最後の10年が「どうなるか」は、想像に難（かた）くないでしょう。

賃貸経営は、建物を解体したときに、本当の評価が分かります。

空室対策の一手

「住めば住むほど得をする」

空室対策の「あの手この手」を細かく語ればキリがありませんが、今月から毎月ひとつずつ、空室対策の基本的な考え方を紹介していきたいと思います。



空室対策を「空いた部屋をどう埋めるか」ではなく、「いかに稼働率を高く、満室に近づけるか」と定義づけるなら、最初に考えるべきテーマは「退去の防ぎ方」です。そこで、今回の空室対策の一手は「住めば住むほど得をする賃貸住宅」です。



世の多くの商売は「リピート客」を増やそうとします。ポイントが貯まる制度などを取り入れて、常連客を大切にしています。10回買ってくれたお客様より、100回買い続けてくれたお客様に「より良いサービス」を、と考えているのです。

一方で、オーナー様の賃貸物件に暮らして、毎月の賃料を払い続ける借主は、「もっとも確実なリピート客」といえます。このリピート客を大切にしなければなりません。入居したばかりの借主より、1年暮らしてくれた借主の方が得

をする。1年暮らした借主より、5年暮らしてくれた借主のほうが「より得をする」というのが世の中の流れでしょう。

でも現実には、長く暮らした借主の方が入居したばかりの借主より、「高い家賃を負担している」ことが多くはないでしょうか。もしそうなら、得をするどころか「損してる」ことになり、その事に借主が気付けば退去に繋がってしまいます。そのギャップをどのように埋めればよいか、思案する必要があります。

和室のある貸室に、6年や8年も暮らしている借主に対して、畳の表替えを「一度もしてあげない」というのは珍しくありません。ここに何かヒントはないでしょうか。「エアコンなし」で4年間暮らした借主の隣の部屋が空い



たので、次は「エアコンつき」で同じ家賃で募集することがあります。4年間、毎月家賃を払い続け

てくれたお客様が「エアコンなし」で暮らしているのに、今月から入居した借主は同じ家賃で「エアコンつき」というのは不公平ですが珍しくありません。



オーナー様にも、「空室対策のためだし、4年前はその条件で納得して入居したはず」という言い分があるのは理解

できます。でも、「住めば住むほど得をする」という考えには明らかに逆行しています。ここに何かヒントはないでしょうか。

募集中の部屋に、「空室対策のために投資する」、というの一般的な考えですし、よく行われているでしょう。一方で、「入居中の部屋

へ投資することこそ優先すべき」という考え方もあります。

つまり、新規客も大事だか、同じように既存客を大切にすることです。既存客（入居者）

が退去すれば、必ず空室による損失が発生し、募集のための費用負担も増え、場合によっては家賃が下がり、設備追加などの投資をしなければなりません。一方で、入居中の部屋への設備追加なら、借主に喜ばれ、家賃も下がらず、空室損失もありません。どちらが効果的な空室対策なのか、考える必要があります。



賃貸 Q&A



Q. 築20年の物件を所有していて、ローンは5年残っています。賃料は新築時と比べて大きく下がっているし、空室も目立っていますが、今まで大きな修繕工事はしたことがありません。知り合いから多額のリフォーム工事を提案されていますが、「元が取れるのか」不安です。どうしたら良いのでしょうか。

額のリフォーム工事を提案されていますが、「元が取れるのか」不安です。どうしたら良いのでしょうか。

A. このような事で悩んでいるオーナー様は多いと思います。きっと、これからも

増えるでしょう。このケースでは正しい答えが「ひとつ」あ

るワケではありません。オーナー様の考え方や目標によって「とるべき手段」は違います。考えられる方法は4つです。①現状のまままで頑張って募集し続けてもらう。②家賃の値下げで対応する。③設備の追加や壁紙の工夫など、少額



工事をして家賃を据え置く。④提案されているような多額の費用をかけてリノベーションを実施する。

オーナー様が、あと5年くらいで建物を取り壊す可能性があるなら、「家賃の値下げ」が適切なのではないのでしょうか。ただし、「5年間の定期借家」を採用して、立退料負担をなるべく避けるようにすべきです。低額家賃しか負担できない借主が最後まで残ると、立ち退き交渉が難航しますし、立退料負担も高くなってしまいますから。



築40年以上、つまり、さらに20年以上も経営を続ける意向があるなら、ち

ょうど折り返し地点なので、大規模なリノベーション工事を検討するのも良いと思います。室内設備や間取は20年も経てば、おそらく現在のニーズに合っていない可能性があります。この20年を「値下げ」だけで対応すると「超老朽物件」になってしまう可能性が大ですし、小手先のリフォームでは効果が持ちません。だから、再生をかけたリノベーション工事が検討課題となるのです。しかし、どのような間取に変えるか、どんな設備を選ぶか、色遣いをどうするか等は、慎重に検討しなければなりません。目新しくなっただけで

は、20年という長期を戦い抜くことはできません。新築を建てるのと同じくらいに、念入りに企画を練っても「やりすぎ」ということはないでしょう。そのときのテーマのひとつは「ターゲットの絞り込み」だと思います。「どこまで絞り込むか」は考え方次第ですが、「誰でも好む」設備や色遣いは、結局は「誰からも選ばれない」可能性があります。

もうひとつのテーマは「コスト」です。



回収できる範囲内しかコストはかけられませんので、予算の上限をしっかりと設定して、出来る限りローコストのリノベーション案を検討することをお勧めします。

5年で壊すとか、あと20年は続けるとか、今後の方針が明確でない場合もあると思います。その場合は、「とりあえずの策」として「少額のリフォーム工事」という選択肢もあります。ただし、この工事は空室だけでなく、入居中のお部屋も一緒に実施すること



を強くお勧めします。その方が一部屋当たりのコストが下がりますし、入居中の借主の「退去防止」に結びつきます。反

対に、自分たちが「リフォームされない部屋に住まわされ続けている」と感じれば、それが退去の原因となってしまうかもしれません。そして、この「少額リフォーム」では効果が2～3年くらいしか持たないことも、予（あらかじめ）めご承知ください。このような「小手先での対応」の繰り返しは、最終的には、余分な費用負担となってしまいます。

以上のように、まず、オーナー様が今後の経営方針を、出来るだけ明確に決めていただくことです。そうすれば、おのずと答えは出てくるはずで



業界ニュースから

「退去につながりやすい音」

賃貸サイトのリクルートが、「退去につながりやすい音」という興味深いアンケートを実施しました。それによると、借主が「引っ越したいと感じる音」の第一位が「外から聞こえる通行人の話し声」でした。それに僅差で「上または下の部屋の住人の足音」「同じくモノを落としたときの音」「隣の部屋の話し声」がつづきます。4つとも、回答者の7人に1人が「引っ越したいと感じる」と答えています。だからと言って、そのように回答した借主が、実際に、その音が原因で退去という行動を起こ

すには不満を感じていることは分かりました。対応策は簡単ではありませんが回答者の希望として、「二重サッシにする」「床下に厚みのある遮音シートを敷く」などが挙がっていて、「家賃が上がっても欲しい」と答える借主が多数ありました。新築や改築の際の防音対策に、参考となる意見でした。



すはあくまでありませんが、潜在的
編集後記 8月と言えば花火。今年も恒例行事として各地で大勢の見物人を湧かせることでしょう。花火は中国で発明されヨーロッパに渡り、鉄砲伝来と共に日本でも製造されるようになったとか。本格的な花火大会は江戸時代からで、将軍吉宗の時代に大飢饉やコレラ（コレラ）の犠牲者の霊を弔うため花火を打ち上げました。華やかな花火大会も始まりは慰霊だったのですね。さて、今年はどうな花火が夜空を飾るのでしょうか。