

収益最大化のための!

# 賃貸経営塾

## 「適正な賃料」を知る方法を教えてください

**Q** 前回の解説で、「適正賃料を正確に把握することが出発点」というお話がありました。それを教える方法について教えてください。

**A** 適正賃料は賃料査定によって知ることができます。これは不動産会社がオーナー様に対し、「その物件の賃料はいくらで貸し出せるか」を提案するものですが、示された査定額が、そのまま募集賃料となるわけではありません。それを元に、募集条件の吟味や、設備追加などによって、プラスマイナスされて募集賃料が決めるわけですね。このような対策は、たとえば、賃料の値下げ、据え置き、フリーレント、設備追加、リフォーム、リノベーションなど、いくつもありますが、どれも良くて、どれもダメ、ということはありません。オーナー様の賃貸経営の方針や、経営する期間によって選ぶ対策は異なるはず。では、どうやって選べばよいのか? その判断基準は2つあります。

### 対策を決定するときの2つのポイント

1つめは、募集開始から3年～5年間の収益(家賃収入からかけた費用を差し引いた額)を成果とすることです。「すぐに決まった」とか、「6カ月もかかった」という目先ではなく、一定期間に稼げた収益が重要です。たとえ決まるのに6カ月を要したとしても、募集賃料を査定より10%も高く設定した結果なら収益は満足レベルのはずです(こんなラッキーな例は安易に期待できません)。反対にすぐ決まったとしても、募集賃料を査定より10%も低く設定した結果なら収益はそれほど多くはないはず。賃料査定を元に募集対策を決めるときは、中期の想定を綿密に立てることが重要です。もちろん結果は「やってみないと分からない」部分がありますが、

その結果を経験として積み上げていくことが、長い賃貸経営において生きてくるのです。

2つめは、地域の需要を正確につかむことです。人気設備のベスト3でも、この地域に転入希望している人が、その設備にお金を払うとは限らないのです。このテーマについては別の機会に解説したいと思いますが、対策を決定するときの判断のベースになるのが、「賃料査定による適正賃料」です。これが現実と離れていたら、想定した結果を得ることができないでしょう。

### どのように賃料査定されるのか

ここからは、どのように査定されるのか、について説明いたします。不動産の査定には、売買物件の価格査定と、賃貸物件の賃料査定があります。土地や建物には価格査定マニュアルがありシステム化されているのですが、賃料査定には、一般化されたマニュアルはありません。各社がデータを基に属人的に判断することが多く、担当や会社によって査定に差があります。勘と経験のみに頼るのでなく、科学的に、データに基づいて査定する必要があります。

賃料査定の第一段階は「相場による算定」です。査定する貸室と同じエリアの、タイプ、間取り、専有面積、賃料条件、㎡単価、築年数、交通アクセスが近い類似物件を一覧にして、この地域の相場を把握します。たとえば、査定物件が、駅から徒歩10分(駅立地でないエリアでは地域名など)、築18年のRC造、42㎡の2DKの場合、その類似物件一覧の賃料条件を見比べることで相場家賃(㎡単価)が算定できます。

第二段階は加算と減算です。室内設備について、全国賃貸住宅新聞社(東京都中央区)の「この設備がなければ入居が決まらないトップ10」によると、単身者・ファミリーともに、エアコン、TVモニ

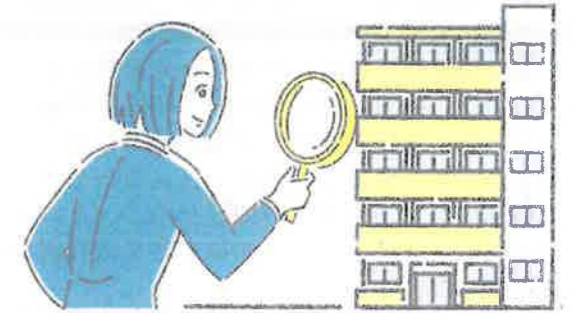
(3ページに続く)

(2ページから続く)

ター付きインターホン、室内洗濯機置き場がベスト3に入っています。お客様が、これらを必須設備と認識されているなら、付いていないと減算の対象とする、というわけです。さらに「この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まるベスト10」によると、単身者・ファミリーともに、インターネット無料、オートロックがベスト3に入っています。ほかに、単身者は高速インターネットや宅配ボックス、ファミリーは追いだし機能やシステムキッチンが上位にあり、これらは大きな加算ポイントとなるでしょう。さらに、部屋の階数、角部屋か中部屋か、ベランダの向き、収納能力、間取りの使いやすさ、なども加算や減算の対象です。

第三段階は現地確認です。不動産会社が初めて査定する物件は現地を見るのは必須です。自社エリア

外の場合は、現地の不動産会社を訪問して、相場と需要について情報収集をします。賃貸募集にとって「賃料査定による適正賃料」が重要であることをご理解いただけたら幸いです。査定は不動産会社が行いますので、オーナー様は、不動産会社と一緒に、賃貸収益が最も高くなる募集戦略を考えて実施してください。



### 7月の花 アナベル

アジサイ科 花言葉「ひたむきな愛」「辛抱強い愛情」



アナベルは、白いあじさいと称されますが、色は白とピンクの2種類です。原産地は北アメリカ東部でアメリカアジサイやアメリカノキの別名を持ちます。アジサイとの大きな違いは花の付き方で、アジサイは前年に伸びた枝の先に花が開花する「旧枝咲き」ですが、アナベルは今年に伸びた枝の先に花が開花する「新枝咲き」です。もう一つの違いは花房のボリューム感で、薄く小さめの装飾花がたくさん密集するアナベルの方がボリューム感のある花房を形成します。名前の由来は諸説あり、アメリカイリノイ州にあるアンナという町に美しいアジサイがあると噂となり、ラテン語で「美しい」を意味する「ベラ」を合わせたものという説や、古代ローマ時代の言葉で「愛すべき人」という意味の「アマベル」から名付けられたという説、エドガー・アラン・ポーが最後に残した詩「アナベル・リー」に由来する、などです。

### 建物の美化管理と建物点検徹底のご提案

# 定期清掃のご案内

巡回点検付

お試し1回無料  
(清掃のみ)

定期清掃(巡回点検付)は、ご入居継続や新規ご入居のアイテムとして、空室対策に寄与いたします。また、建物の劣化や異常にいち早く気付くことができるので、おすすめです。

お問合せは ☎03-3300-2100まで

基本料金  
1回 **950**円/戸  
消費税別

創和ネクストのHPがリニューアルOPENしました!!

下記QRコードからアクセスできます!

スマートフォンサイト

トップページからオーナー様の物件が検索できるようになりました!! また、オーナー様向けサービスのご紹介やスタッフによるブログも更新していますぜひ一度ご覧ください!

創和ネクスト で検索!!

<http://www.0008.co.jp/>

## 【弁護士による賃貸法律相談室】

### 貸室以外で発生した自殺等で 賃貸人は説明義務を負うか？



居住用賃貸物件で借入人の事故死や自殺があったとき、および、孤独死から発見まで時間が経過してしまったとき、賃貸人は次の募集の際にこれらの事実を借主予定者に伝えるべきか、伝えるとしても、事故（事件）からいつまでの期間なのか、という点について明確な基準を定める法律や最高裁判例がありませんでした。

しかし、近年、これらに関する基準がなく現場の判断が難しいことで、賃貸物件の円滑な流通や、安心できる募集・契約が阻害されているとの指摘がありました。また入居者が亡くなったら、その理由の如何を問わず告知する義務があるという思い過ごしから、単身高齢者の入居敬遠に至っているとの指摘もありました。そこで、令和3年10月8日に国土交通省により、「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」が策定されました。

このガイドラインでは、居住用不動産で人が死亡した時、物件の売買・賃貸の際に、売主・貸主から媒介を依頼された宅地建物取引業者が

- ・どのような死亡事故を告知すべきか
- ・どの程度の期間（いつまで）告知すべきか

についての指針を示しています。

これは宅建業者の告知義務の指針を示すものなので、ガイドラインに従ったからといって、貸主が民事上の責任を回避できるとは限らない、との留意点が付されています。ただし、実際に裁判紛争となった場合には、ガイドラインの内容が重視される可能性は高いと考えられます。今回は、賃貸取引におけるガイドラインのポイントを説明します。

### 1 自然死、家庭内事故による死亡の場合

ガイドラインでは、老衰、病死などの自然死は、原則として告知の必要はないとしています。また、自宅階段からの転落や入浴中の転倒事故、食中誤嚥などといった、日常生活の中で生じた不慮の事故による死亡についても、このような事故が生じることは当然に予想されるものとして、告知の必要はないとされました。ただし、このようなケースでも、発見が遅れたことにより諸々の事態が発生して、特殊な清掃が必要になった場合などでは、事故物件として原則3年間の告知義務を負うこととなります。また3年の期間についても、事件性、周知性、社会に

与えた影響が高く、新聞やテレビで報道されるなどの特殊事情があった場合は、3年を経過してもなお告知義務を負うべき可能性が指摘されています（この場合の具体的な期間は明示されていません）。

### 2 殺人、自殺、原因不明事故による死亡の場合

殺人や自殺、原因不明の事故による死亡については、その発生時期・場所・死因について告知すべきものとされています。告知すべき期間は事故の発生からおおむね3年間です。ただし前述のとおり、事件性、周知性、社会に与えた影響等が特に高い事案はこの限りではないとされており、過去の売買の裁判例でも、「近隣住民の記憶に残っている事件である」ことを理由に、20年経過した場合であっても告知義務があると判断された事例（高松高裁平成26年6月19日判決）もあります。したがって、特に殺人事件でニュース報道がされた事件などの場合は告知期間について留意が必要です。

### 3 告知すべき事件・事故の場所の範囲

今回のガイドラインでは、居住用不動産の専有部分や居室内を想定しており、隣室や上階・下階の居室、および共用部分で発生した事件・事故は対象外とされています。ただし、専有部分や居室内以外の場所であっても、「ベランダ等の専用使用している部分」、「共用の玄関・エレベーター・廊下・階段のうち、借主が日常生活において通常使用すると考えられる部分」で発生した事故については告知すべきとされています。なぜ、このような例外的ケースを設定したのか？ については、過去の裁判例で、①各居住者が居室を出入りする際に通る共用スペースでの自殺（東京地裁平成26年5月13日判決）、②非常階段やバルコニーでの自殺（東京地裁平成27年11月26日判決）、において心理的瑕疵と判断されることが影響していると考えられます。

このガイドラインは、パブリックコメントの募集期間も満了して正式に公表されたものです。これによって「貸室内で人が亡くなったら、とにかく告知しなければならない」という、賃貸人側の誤解や思い過ごしは避けることができるようになるでしょう。

弁護士 北村亮典

\*この記事は、2024年5月31日時点の法令等に基づいて書かれています。

## 賃貸業界のニュースから

### 敷金ゼロ物件増加、一方で礼金は増額傾向（首都圏）ほか

#### ハザードマップ説明無しで京大生協が処分

水害ハザードマップをご存じでしょうか？

これは自然災害による被害が想定される区域とその程度を示した地図のことで、住民や不動産関係者に災害発生時の重要な情報を提供するために作成されました。2018年の西日本豪雨の被害を受け、国土交通省は2020年夏に宅地建物取引業法の省令を改正し、不動産業者に水害ハザードマップを活用した物件の災害リスク説明を義務付けましたが、それが徹底できていない現場もあるようです。

今年5月の報道によると、京都大学の生活協同組合が、学生らと賃貸借契約を結ぶ際の重要事項説明に不備があったとして京都府から行政指導を受けていました。京大生協は、2020年8月以降に学生らと結んだ1,635件の賃貸借契約において、重要事項説明書に水害ハザードマップの記載がなかったことを認め謝罪しています。

また、共同利用の無料洗濯機を、募集広告には「コインランドリー」と記載するなど、事実と異なる内容も含まれていたことも指導の対象になりました。これらの問題が発覚したのは、募集広告を見てコインランドリー付きの物件と思って契約した学生が、広告と実態の違いを京都府に相談したことがきっかけでした。その後、京都府が重要事項説明書を確認したところ、水害ハザードマップの記載もないことが判明した、と地元新聞などが報じています。京都府は今年3月に京大生協に対し、宅地建物取引業法に基づいて適正な業務を行うよう勧告しました。

京大生協によると、重要事項説明書への記載はなかったものの、別途、学生らにハザードマップを印刷して渡し、リスクについては口頭で説明していたそうです。しかし今回、処分の対象となったことから、ハザードマップは単に形式的に添付するだけでなく、重要事項説明書と一体となってわかりやすく説明することが求められているようです。近年、自然災害が増加し、その被害も甚大化していますので、不動産業者は、ハザードマップを活用し、適切な情報提供と説明を行うことで、入居者の安全・安心な暮らしを支援していくことが求められています。

#### 首都圏で敷金ゼロ物件増加、 「クリーニング代」請求でトラブル懸念

物価高騰や景気の不透明感から賃貸住宅の需要が増加しているところですが、一方で賃貸経営において入居者募集の際に悩ましい問題なのが敷金・礼金の設定です。LIFULL（東京・千代田区）が運営するポータルサイト「LIFULL HOME'S」の調査によると、首都圏の賃貸物件では敷金の減額傾向が続いており、敷金0物件の割合も増加傾向にあることが分かりました。

その一方で礼金は増額傾向にあり、礼金0の物件割合は減少しているようです。首都圏賃貸物件における敷金動向を細かく見ると、賃料20万円未満の物件では敷金0物件の割合が増加傾向にあり、特に10万円未満の物件では2018年の35.6%から2023年は53.2%と大きく増加しました。

一方で20万円以上の物件では、2022年まで敷金0物件が増加していたものの2023年は減少に転じています。また「敷金あり」の物件でも、平均敷金額は全賃料帯で減額傾向にあるようです。特に2020年から2021年のコロナ禍で大きく減少し、その後は緩やかな減少や停滞が見られます。敷金の減少幅は賃料が高いほど大きく、20万円以上の物件では2018年の1.52ヵ月分から2023年には1.18ヵ月分と0.34ヵ月分の減額となっています。この背景には、初期費用負担を抑えたい、という入居者の意向を汲みながらも、賃料は減らさずに収入を確保したいというオーナー側の意向があると分析されています。

敷金0物件が増加する一方で、一部の管理会社で「クリーニング代」の名目で別途費用を徴収するケースも出てきています。LIFULL HOME'S総研チーフアナリスト・中山登志朗さんは、「物件の原状回復については、故意過失および通常使用の範囲を超えた原因がある場合は借入人の負担となるルールがありますが、クリーニング代はその基準が不明確で、国民生活センターへの問合せも増えていることから、今後新たな“預り金トラブル”とならないようにあらかじめ確認する必要があります。」と注意を促しています。関西の「敷引き制度」など、そもそも地域によって礼金・敷金に関する商慣習が大きく違いますが、初期費用を抑えたい、という入居者ニーズは全国共通です。今回の調査は首都圏のみの調査でしたが、全国的にも同様の動きがあるのか気になる

ところ  
です。



# 相続の「ちょっといい話」… 連載 野口レポート



野口賢次様 NPO法人相続アドバイザー協議会副理事長、相続コーディネーター・野口塾塾長  
「心の相続」を提唱し、数多くのコンサル実践から独自の理念を創り上げた相続コンサルの第一人者。  
(弊社土屋は、相続アドバイザー協議会第7期卒業生。野口塾塾生)

「濃紺の背広との別れ」

人生には出会いもあれば別れもあります。10数年間苦楽をともにしながら、私の生き様を見てきてくれたパートナーがいます。それは1着の濃紺の背広です。捨てがたく、もう1年、もう1年と、つい着込んでしまいました。さすがに色あせ、ほころびも目立ち、いよいよ限界となりました。

あるおばあちゃんが相談にみえました。数10年前に父親が亡くなり、その後に母親が亡くなりました。まだ相続手続きをしていません。名義を変えてほしいとの相談です。母親は父親(夫)の相続人の立場と、被相続人の立場を持つことになります。遺産分割協議書での母親の表示は「相続人兼被相続人」となります。

遺産は約40坪ほどの土地です。相続人は妹が1人とのこと、妹からは姉が相続する同意を得ているとのことです。司法書士をセットして相続登記をすれば済む話と思われました。が、このおばあちゃんは1人暮らしです。いわゆる独居老人です。話を傾聴していくうちに、ご主人と離婚をしているとのこと、父親の土地の上にある建物は別れたご主人とおばあちゃんの共有になっていること、2人の子供は事情があり、おばあちゃんの面倒を見るのは難しいことが分かりました。この相続問題の本質は何かを考えました。ひとり暮らしをしているおばあちゃんが頼りになるのはお金です。

相続した土地を将来換金し、老人ホームなどの費用にあてる必要があります。ここで問題が出てしまいました。相続する土地上の建物は元ご主人との共有です。土地を売るには建物の解体の承諾を取っておくか、おばあちゃんの単独所有にしておく必要があります。

元ご主人のところへ行きました。丁寧に事情を説明し、建物の持分を贈与してくれるようお願いしました。こちらの誠意が通じ贈与契約書にハンコを押してくれました。建物は築年数も経過し持分も半分なので評価も低く贈与税の負担はありません。

これでこの土地をいつでも売却し、老人ホームの費用にあてることができます。その時は私が仲介することを約束し一件落着です。おばあちゃんからは「神様だよ」と言われました。

相続アドバイザーは弁護士や税理士などの専門家ではありません。士業でない者が、相続の世界で生きていくには「問題点を感じ取る感性」と「本質を見抜く目」そして「思いやりの心」を、知識以上に身につけておく必要があります。

小さな仕事だと思いでしょ、相談者にとって荷物の大きさは違っててもその重みは同じです。どんな小さな仕事でも相手のために全力で取り組む気持ちがなければ大きな仕事はできません。

よい仕事をした後は心地よいものです。この相続案件が長く連れ添ってきたパートナー(背広)との最後の仕事になりました。シワを伸ばし丁寧にたたんで、長い間お世話になったパートナーに別れを告げました。「ありがとう」の言葉が自然と出てきました。

## 空駐車場を簡単に 有効活用しません



PR  
駐車場シェアリングサービス「akippa」  
空き駐車場を手間なく簡単に収益化

akippaとは  
akippaの仕組み  
akippaのメリット

1. 空き駐車場を簡単に収益化
2. 手間なく簡単に収益化
3. 空き駐車場を簡単に収益化
4. 空き駐車場を簡単に収益化

- ①月極駐車場の募集期間中の収益化
- ②月極駐車場の契約率向上
- ③導入費用、掲載費用、ランニングコスト 0円

詳細はご連絡ください!

## 入居者の皆さまに喜ばれています! 宅配ボックス導入例

当社管理  
オーナー様が  
実際に導入さ  
れました!



★空きスペースを  
有効活用できる

★入居者ごとの  
暗証番号で  
トラブル防止

今回の導入費用  
297,550円(3BOXタイプ)  
※物件、設置条件に合わせて見積り  
いたします。お気軽にご相談ください。



担当者より:  
こちらの物件のオーナー様は、自宅に設置して大変重宝していることから、導入のご依頼を頂きました。設置後の入居者への周知も全てこちらで行いますので、スムーズに導入できます!

## スタッフの…「たわいもない日常」



小成 薫

今年もよみうりランドに隣接しているフラワーパーク「HANA・BIYORI」で開催している蛍観賞イベントに行ってきました。昨年は初めてだったので、飛び交っている蛍を見つけただけでわくわく。光を追いかけてたりとつい童心に戻ってはしゃいでしまいました。今年は…余裕をもって観賞出来たと思います。たぶん…飛び交う蛍の光が昨年より大きく、蛍の数も多く感じました。イベント開催中は2種類の蛍が観賞できるようです。前半はゲンジボタル・後半はヘイケボタルで今回はゲンジボタルを観賞できました。今回は散策できるコースも長くなっており、目の前に飛んできた蛍に手のひらを差し出し蛍が止まるのを待ったり、葉っぱに隠れている蛍を探するなどゆっくり観賞出来ました。同じ敷地内に温泉がオープンしたのでゆっくり温泉につかってからの蛍観賞もおすすめします。  
※京王よみうりランド駅から専用シャトルバスが出ております。



土屋 祐一郎

まだ夏ではないですが汗が止まらず水分補給がかかせない今日この頃です!汗かくのですが痩せない…肉が多いからでしょうか?汗すぐかきます(笑)ダイエットの方ですが、、今、前の投稿をみてるんですが、(苦笑)「夏に向けて筋トレから初めてみようか」と書いてましたが何でしょうか…。ダイエットの神様はいつ現れるのですか?(汗)  
原状回復担当に戻ってはや8ヶ月、私の目標は工事完了までのスピード!発注してから2週間以内で完工している物件が多くなってきました。また工賃が上がっている中で、工夫しながら工賃を抑えて質料を上げていく工事もちらほら成果が出てきました。グレードUPの工事などのご提案も物件を見ながらご提案させていただいております。すべてはオーナー様の収益向上を目指しています。戻りますが工賃は上がっています。下がる事はないと言われています。体重は下がる事はありません。私自体もグレードUPしていきます!(笑)

## 表紙の部屋

どんな風にリノベしたのか…詳しくご紹介します！

…もともとはどんなお部屋だったのですか？

リノベーション担当 before

田代（以下田代）：「もともとは、約築25年の鉄筋コンクリートマンション、2LDKのお部屋でした。少し収納が少なく、水回りの設備も全て古くなってきておりました」。

……リノベーションのポイントは？

田代：「交換時期になっていた水回り設備は全て交換しました。少なかった収納は一度解体し、大きなウォークインクローゼットに作り替えました。その他にも簡易収納を追加し、欠点を改善し、魅力あるお部屋に大変身！！水回り設備も



新しく機能的に変わったうえ、デザイン性もあるので、生活しやすくオシャレなお部屋になりました」。

…リノベーション後の反響は？  
田代：「先日工事が完了したこともあり、現在募集中のお部屋になります。ルームシェア希望のお客様や新婚のお客様から多く反響を頂いております」。



### リノベーションDATA

- 工事期間 : 1ヶ月
- 工事費 : 4,200,000円
- 空室期間 : 募集中
- 修繕費 : 60%
- 減価償却費 : 40%
- 家賃の変化 : 122,000円→157,000円

私の不動産業事始め

連載：第九十回

## 社長の独り言… ロス賃料の考え方

**毎** 月月末に入金される賃料。  
満室でない限り、空室等のロスが差し引かれた稼働賃料額である。  
満室賃料（マックス賃料）－ロス賃料＝稼働賃料  
これって賃貸経営に凄く重要な考え方なのである。  
満室賃料100万円の物件が、ロス賃料20万あり、実質稼働賃料80万円。  
20万損した！のである。賃貸経営で大事なことは稼働賃料をマックスに近づけることである。満室であろうがなかろうが固定資産税等の必要経費は変わらない。また失ったロス賃料は、物件の生涯賃料から引かれ、取り戻すことはできないのである。  
年間稼働率 ○80%以下 危険 ○80~90% 要注意 ○90%以上 安定

弊社は、近隣相場を毎週チェックし、正しいマックス賃料の設定を心掛け、新規募集時・更新時に賃料提案している。ロス賃料は最小限に留め、年間稼働率は95%前後で推移している。媒介オーナー様に一言。マックス賃料？入金額は？ロスは幾ら？稼働率は？と是非チェックいただきたい。物価上昇とともに賃料相場が上昇しています。乗り遅れないで収入アップを！

土屋武利

意見・感想・相談  
ぜひお寄せください！

いつも『パートナー通信』をお目通しくださいます。ありがとうございます。

本紙に関するご意見や感想、賃貸経営や管理についてのご相談などありましたら、お気軽に下記までお寄せください！

(株)創和ネクスト

世田谷南烏山6-5-12

☎:03-3300-2100

fax:03-3300-2213

info-next@0008.co.jp