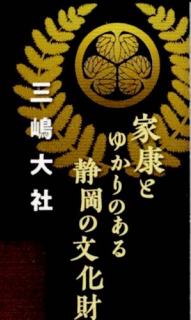


OWNERS' EXPRESS

オーナーズ・エクスプレス

VOL.18 | 2023



特集1

継続するべきか、撤退するべきか
賃貸経営の進退を見極めよう

監修 / 山本聡平さん (コミュニケーションバンク株式会社 代表取締役)

特集2

認知症対策に有効! 家族信託を活用しよう

監修 / 芝 知美さん (司法書士 民事信託士 / 司法書士法人 芝事務所 代表)

不動産コンサルタント松永直樹の満室経営講座「今回のご質問は“家賃滞納について”です。」

松原亜美のワンポイントゴルフレッスン #03-これなら上がるパターの精度!

家康とゆかりのある静岡の文化財 “名だたる武将が武運長久を祈願 家康公も厚く信仰した三嶋大社”

OWNERS' EXPRESS 読者プレゼント

SHIZGAS
静岡ガスグループ

SHIZGAS OWNERS' CLUB

継続するべきか、

撤退するべきか

迷っている
オーナーさん必読!

賃貸経営をはじめ資産活用、
相続にも詳しい山本聡平さんに
アドバイスをいただきました!

賃貸経営の 進退を 見極めよう

バブル期に資産運用の一環として、あるいは、代々受け継いできた農地を活用するために、賃貸経営をはじめたという方は多いのではないのでしょうか。賃貸物件は築年数が古くなるほど価値が下がります。老朽化した物件を抱え、「このまま賃貸経営を続けるべきか、それとも撤退したほうがよいか」と悩むオーナーさんが増えています。

コミュニケーションバンク株式会社
山本 聡平 代表取締役

行政書士、宅地建物取引士、管理業務主任者、2級FP技能士、NPO法人日本地主家主協会顧問、静岡県教職員生協住宅顧問、セミナー・相談会回数は年間200回を超える。アパート・マンションの土地活用から住宅建築・リフォーム・実家売却・不動産投資まで幅広いコンサルティングを行っている。

老朽化した物件には
さまざまなリスクが…!



近年、「賃貸経営をこのまま継続するか、あるいは撤退するのかを決めかねているのですが、何を基準に決断したらよいのでしょうか」と相談されるケースが増えています。

継続か撤退かを悩むに至った理由に多いのが「賃貸物件の老朽化」です。現在、全国各地で人口減少が問題と

なっています。家族構成や住まいへの考え方、ライフスタイルが多様化し、「賃貸物件を建てれば入居者が自然と集まる」という時代は終わってしまいました。老朽化した物件では、入居者の確保は難しいと言わざるを得ません。空室が増えれば修繕のための費用を捻出するのが難しくなり、老朽化は進む

ばかり。空室が埋まらないどころか増えるという悪循環に陥ってしまいます。

老朽化した物件を抱えるリスクは空室問題だけではありません。お子さんあるいは親族などに相続を拒否される可能性があります。

ローンをすべて払い終わって減価償却も終わり、家賃がすべて収入になる時期を経験しているオーナーさんにとって、自物件は大切な資産であり、思い入れも相当にあるに違いありません。しかし、老朽化した物件では、いざ売却しようとしても建物の評価がつかず0円となる可能性が高いのです。

さらに、家賃収入によつて親が十分な現金を保有している場合は、お子さんは相続にあたって高額な相続税を払わなければなりません。多額な相続税をとられたうえに、評価がつかない古い賃貸物件だけが残る……。このような状態で次の世代に相続を願うのはすこし酷かと思えますので、お子さんの立場で考えますと、建て替えのタイミングと言えます。

また、老朽化した物件は災害などで倒壊するおそれがあります。所有している物件が倒壊して死傷者が出た場合、オーナーさんが賠償請求される可能性は否定できません。賃貸物件の老朽化は、賃貸経営の進退を決めるターニングポイントといえるでしょう。

撤退か？ 継続か？

4つのポイントをチェック

賃貸経営を継続すべきか、それとも撤退すべきか。判断するポイントは4つあります。

ポイント① 立地

人口が大幅に減少しているエリアは、部屋を借りたい人の数を賃貸物件数が上回るため、競争率が激しくなります。人口が減少しているエリアや駅から離れているエリアなど、立地がよくない物件を多く抱えている方は、大胆な差別化を図った建て替えや、売却または資産の組み替えを視野に入れることをおすすめします。

ポイント② 建物の状態

前項でお話したとおり、老朽化した物件を抱え続けることはさまざまなりリスクが伴いますので、大規模修繕や建て替えが必要です。老朽化への対応策がとれない場合は、撤退の判断も止む無しといえます。

ポイント③ 管理の状況

比較的時間の制約が少ないシニア層の方であれば、自主管理でも苦になら



どのような物件であつても、多くの場合、満室経営に向けてできることはあります。しかし、それ相応の時間と手間、さらにはコストがかかります。それをやり遂げるだけの気力があるか、ご自身だけでなく相続人の意向もしっかりと確認しましょう。

ないかもしれません。しかし、会社勤め、または本業のあるお子さんや親族が、同様に自主管理をするのは難しいでしょう。賃貸経営を継続し、いずれは相続してほしいと願うなら、委託管理を検討してはいかがでしょうか。

ポイント④ 本人と相続人のやる気

あわせて、左記の「賃貸経営診断チェックリスト」も確認してみてください。1つでも当てはまる項目があれば、あなたの賃貸経営は危険信号が灯っている証拠です。いますぐ、今後について真剣に考えましょう。

賃貸経営診断チェックリスト

あてはまる項目はありますか？

- 空き室がありこのまま賃貸経営を続けていく自信がない
- 賃貸経営を引き継いでくれる相続人がいない
- 不動産以外の資産運用に興味があるが知識がなく踏み出せない
- 家賃滞納者や入居者のトラブルがある
- 建物が老朽化して修繕が増えてきた
- 財産のほとんどが不動産である
- 相続時分けることが難しい不動産がある
- 相続について家族と話し合いをしたことがない
- 所有している賃貸不動産をほとんど見に行ったことがない
- 賃貸管理会社に不満がある
- 誰も使っていない不動産がある
- 賃貸経営について信頼できる相談先がない
- 税金対策について信頼できる先がない
- 相続について信頼できる相談先がない

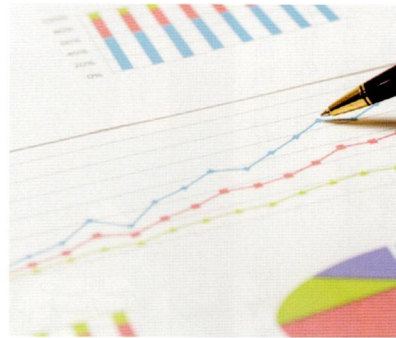


撤退を決めたなら 「損をしない売却」を！

賃貸経営からの撤退を決めたなら、「損をしない売却」を目指しましょう。売却するなら金利が低い「いま」がチャンスです。金利が高くなってしまうと、価格を下げてでもなかなか売れません。ただし、「営業電話で感じがよかつたから」「営業担当者の熱意にほだされて」などの理由で売却を決めるのはやめましょう。売却にあたり、サイト上で複数の不動産会社にまとめて査定依頼をする「一括査定」を行う方は珍しくありません。「一括査定はとても便利ですが、登録したとたんに大量の営業電話がかかってきて慌てしまう方が多いのです。そんな風に冷静な判断が難しい状況で担当者に押し売られて売却を決めてしまうと、あとから思わぬ後悔をするかもしれません。

「買取価格」と「媒介価格」の違いについても押さえておきましょう。買取価格は、不動産会社がその物件を直接買い取る場合の価格です。媒介価格は、不動産会社が仲介して買い手を探す場合の価格です。

一般的に、買取価格よりも媒介価格のほうが高くなります。そのため、高



い媒介価格を提示した不動産会社に依頼したほうがお得だと考えがちですが、そうとも限りません。媒介価格は買い手が見つからなければどんどん下がるからです。いっぽう、買取価格は提示額から下がることは基本的になく、提示された額で売却に応じれば売れ残る心配もありません。

いずれにしても、売却で損をしないためにはご自身の知識と意思が何よりも重要です。「一括査定をする前に、まずは賃貸物件の売却と相場について勉強しておきましょう。」

継続を決めたら 市場調査を徹底しよう

賃貸経営を継続すると決めたら、まずは市場調査をしましょう。賃貸サイトで「検索条件」のページを開き、自物件が満たしている条件にチェックを入れてください。検索結果に自物件は表示されましたか？ たくさんの競合物件に埋もれていませんか？

以前、「内装にこだわったのに満室にならない」という相談を受けたことがあります。話を聞くと、床は無垢材のフローリングで、窓にはステンドグラスを入れているとのこと。すてきな物件ですが、残念ながら検索条件の項目

には「無垢材」も「ステンドグラス」もありません。入居希望者の目に留まるはずがないのです。

検索条件の項目は、入居希望者が住まいに求める条件そのものです。たとえば、「宅配ボックス」の項目にチェックを入れることができれば、それだけで競合物件はぐんと減ります。

市場調査で自物件に足りない、あるいは競合物件に差別化できる条件・設備を把握したら、まずはその条件・設備を満たせるようリフォームしていくと効率的です。

入居対象者の拡大を 積極的に検討しよう

満室経営を目指すなら、入居対象者の拡大も非常に有効です。賃貸オーナーの多くが「高齢者」「子育て世代」「外国人」の入居に拒否感を覚えており、入居制限をしているというデータがあります。シングルマザー、未婚

または同性カップル、ペット所有者なども敬遠されがちです。こうした人たちの入居をOKにすれば、それだけ差別化ができて競合物件は減ります。

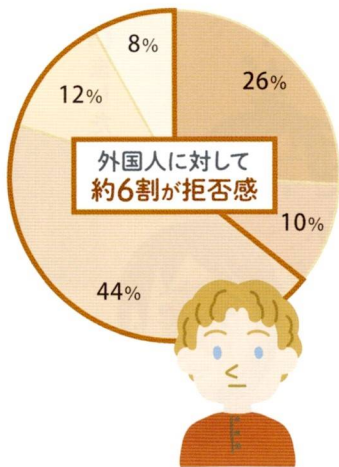
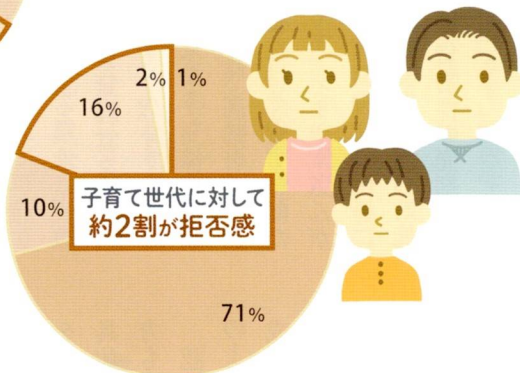
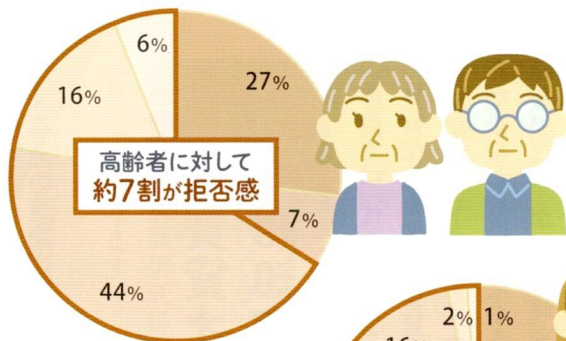
トラブルを心配する気持ちも理解できますが、高齢の入居者には見守り

サービスへの加入を依頼するなど、万が一にそなえる手立てはいろいろあります。今後ますます加速する少子高齢化と人口減にそなえ、早急に検討してみることをおすすめします。

最後に、読者のみなさんにアドバイスを。賃貸経営に悩んだら、ぜひ専門家に相談してみてください。「自物件をどうにかしないと」と思っているも、人はなかなか行動に移せないもの

です。また、家族だけで話し合っても結論はなかなか出ないでしょう。そんなときこそ、専門家という第三者の力を借りてください。

中立的な立場の専門家に相談すれば、幅広い視点から賃貸経営や相続についてのアドバイスを得られます。自宅を含めた資産活用についても相談につけてくれるでしょう。専門家をうまく利用することも、賃貸経営における重要な手腕といえます。



住宅確保要配慮者の入居に対する賃貸人の意識

- 従前と変わらず拒否感はない
- 従前は拒否感があったが現在はない
- 拒否感はあるものの従前より弱くなっている
- 従前と変わらず拒否感が強い
- 従前より拒否感が強くなっている

* 出典：国土交通省「令和3年度 家賃債務保証業者の登録制度等に関する実態調査報告書」より

山本さんへの個別相談承ります!

静岡ガスオーナーズクラブでは、今回インタビューを受けていただいた山本さんとの個別相談を承っております。土地活用・住宅・相続・不動産投資などのご相談がありましたら、下記までお問い合わせください。webでのオンライン面談も可能です!

「静岡ガス オーナーズ・エクスプレスを見た」とお伝えください。

相談無料

読者プレゼント

山本さんとの個別相談を受けられた方には山本さんが執筆されている『**知って得する「いえ活手帖」**』をプレゼントします!



SHIZGAS OWNERS' CLUB 事務局
Tel.054-285-2116

受付時間 / 平日9:00~17:00(土・日・祝日および5/1、お盆、年末年始は除く)

ワンポイントアドバイス

マイホーム購入予定の入居者にアプローチしてみる

賃貸オーナーさんであれば、入居者に長く住んでもらう工夫はすでにしているはず。では、退居予定の入居者に対してはどうでしょうか。私は講演などで次のような取り組みをおすすめしています。

まず、住宅メーカーと提携します。次に、マイホームに関するアンケートを入居者に配布します。アンケートで、「住宅購入予定」と回答した入居者に住宅メーカーを紹介し、その後、マイホーム購入の契約が成約したら、住宅メーカーからオーナーさんに紹介料が支払われる仕組みをつくるのです。受け取った紹介料を自物件の修繕費用にまわせば、自物件の価値が高まります。ぜひ検討してみてください。