

賃貸経営ニュース



■発行日 ; 2018.1.11 第6巻5号(通算65号)
■発行所 ; アpartmentマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 <http://www.apa-to.co.jp/>
■発行人 ; 宮内広明 TEL:0297-72-1181

今月のトピックス ●賃貸経営塾 「民法改正 設備故障時の賃料減額責任を明示」
●繁忙期の空室対策 「その方法と迷ったときの判断基準とは？」

賃貸経営塾

「民法改正」設備故障時の賃料減額責任を明示

民法が120年ぶりに改正され、2020年初旬に施行される予定となっています。賃貸住宅をお持ちの大家さんにも関係のある改正がいくつかあります。その中でも「敷金返還に関する改正」や「連帯保証人の保証限度額についての改正」などご存じのことと思いますが、実はもう1つ重要な改正があるのです。



設備が故障した時の賃料減額責任を明示

それは、エアコンや給湯器などの設備等が故障して使用できなくなった場合の「賃料減額」についての規定です。今までは設備が故障した場合、急いで修繕をするのは貸主としては当然の義務ですが、賃料を減額するのは当たり前ではなく、よほど修繕が遅れたり、入居者さんと揉めてしまった時に、入居者さんと話し合いの末に賃料減額という話が出るくらいだったと思います。それが新しい民法では、入居者か

ら賃料減額請求をされなくても「当然に賃料が減額される」という内容に改正されます。では、当然に減額される金額はいくらなのか？という点、残念ながらそこまで改正民法には規定が無いので、施行までに賃貸借契約書の中に金額についての規定を盛り込む必要があるのです。

民法改正を踏まえて国土交通省では「賃貸住宅標準契約書」の再改訂を検討していて、その試案を公表していますが、その中にも具体的な金額は示されていませんでした。その考え方としては次のように解説しています。

一部減失の程度や減額割合については、判例等の蓄積による明確な基準がないことから、紛争防止の観点からも、一部減失があった場合は、借主が貸主に通知し、賃料について協議し、適正な減額割合や減額期間、減額の方法(賃料設定は変えずに一定の期間一部免除とするのか、賃料設定そのものの変更とするのか)等を合意の上決定することが望ましいと考えられる。

賃料減額のガイドラインがあった

では、具体的な数字が示されているものは他に無いのでしょうか。探してみると、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の「サ

ブリース住宅原賃貸借契約書(改訂版)」に、こういった場合の金額について記載してありました。そこには、賃料減額と免責日数の具体的目安が状況別に規定されています(下記の表を参照してください)。

例えば、トイレが使えない場合の減額割合は月額賃料の 30%、お風呂が使えない場合は 10%、水が出ない場合は月額賃料の 30%、エアコンが使えない場合は月額 5,000 円と記載されています。更に、状況別に免責日数の規定もあり、トイレが使えない場合は 1 日、お風呂が使えない場合は 3 日、水が出ない場合は 2 日、エアコンが使えない場合は 3 日となっています。この免責日数の意味は、修繕までに多少の日数がかかることを考慮しているものでしょう。

計算例も載っています。

「家賃 10 万円の物件でトイレが 3 日間使えなかった場合」です。

家賃 10 万円×減額割合 30%×日割り
3/30－免責日数 1 日＝2000 円

このケースでは賃料から 2000 円の減額が目安となります。

これはサブリースの時に使用する標準契約書の中の規定ですが、一般の賃貸借契約でも参考にできるガイドラインとなるものと思われます。

状況	減額割合 (月額)	免責 日数
トイレが使えない	30%	1日
風呂が使えない	10%	3日
水が出ない	30%	2日
エアコンが作動しない	5000円	3日
電気が使えない	30%	2日
テレビ等が使えない	10%	3日
ガスが使えない	10%	3日
雨漏りによる利用制限	5～50%	7日

出典 (公財) 日本賃貸住宅管理協会

さて、このように「当然に賃料から減額される金額」をあらかじめ決めることは、賃貸住宅の大家さんにとって良いことでしょうか、それとも悪いことでしょうか。冷静に考えてみると良い部分の方が多いのではないかと思います。

揉めたときの交渉の基準となる!?

入居中に設備が故障すると、入居者さんによっては大きな揉め事に発展することが増えています。時代とともに入居者さんの要求レベルが上がり、主張されることも細かくなっていることが原因だと思われます。たとえば過去には、エアコンが壊れて眠れないためホテル代を出して欲しい、子供が汗疹になったので治療費を請求したい、などと主張する入居者さんがいらっしゃいました。給湯器が壊れても同じです。設備の修繕や交換工事に立ち会うために会社を休んだので「休業補償を請求したい」などと言われることもあります。修繕されるまで家賃は支払わない!などと、堂々と滞納する人すらいます。誠心誠意謝罪してできる限り修繕を早くする、という姿勢を見せる



だけでは事態が収まらず、テレビの見過ぎなのか反社会勢力の方々のように「誠意を見せて欲しい」などと遠回しに金銭要求する人すら出て来る始末です。それというのも、設備故障の時にかかった迷惑を「お金に換算するといくら」というガイドラインが決まっていないからで、このままではこうした揉め事は益々増えて行くだろうと思われます。それが今回の民法改正を機に、賃貸借契約を交わす時に「設備故障の際の賃料減額」を明示して署名を交わすことになれば、少なくともお金で解決する道がはっきりと用意されることとなります。我々不動産会社にとっても、大家さんにとっても悪い話ばかりではないのではないのでしょうか。実際に改正民法が施行される 2020 年までにこの件については様々な議論がされ、契約書にどう反映していったら良いかが話題になるはずですが、関心を持ってこのニュースを見守っていただきたいと思います。

繁忙期の空室対策

その方法と迷ったときの判断基準とは？

空室が長引いたときは、何らかの対策が必要になりますが、そのときの選択に迷うことがあるのではないのでしょうか。

「現状のままの条件ではなく、何かの手を打たなければならない」と思っても、そこで選べる手段は少なくはないからです。今月は、どんな方法があり、その判断基準は何か、を考えてみることにいたします。

その方法とは、基本的には「3つ」に集約することができます。

1. 募集方法をチェックする
2. 募集条件を見直す
3. 付加価値をアップさせる

この中の「どれが正解」で「どれは不適切」ということではありません。それは物件や地域の状況と、オーナー様の考え方や目的によって選ぶ手段は異なります。しかし最後はどれかを選択しなければなりませんので、そのときの判断基準も含めて検証していきたいと思います。

1. 募集方法をチェックする

現状の募集条件が最適かをチェックするポイントは2つです。1つは「問い合わせや内見希望が少ない」とき、2つめは「案内しても決まらない」ときの改善策です。前者の場合は、まずインターネットの掲載状況をチェックします。写真の数や間取図、コメント等が十分な水準でしょうか。オーナー様の大切な物件の紹介なのに、写真が数枚しか掲載されていないとか、写真が暗くピンボケでは、鳴る反響もならないでしょう。そして、これはあとから触れますが、賃料設定などの募集条件を検証する必要があるかもしれません。反響がないということは、そもそも、インターネットの中で選ばれていない訳ですし、検索結果にも表示されにくい条件になっているかもしれないからです。

つぎに後者のように「案内しても決まらない」という場合は、現地に原因や改善ポイントがある可能性があります。その時に一番に検討したいのは、室内に家具やカーテン、照明器具などをセットする、いわゆる

「モデルルーム化」です。ガランとした部屋よりも家具付きの方が、お客様に生活のイメージを描いていただけるのと、何よりも部屋が「良く」みえます。案内して決まらないなら一番の選択肢ではないのでしょうか。募集を依頼している不動産会社に相談してみてもいいのでしょうか。

募集方法のチェックの最後は「近隣の業者への紹介依頼」です。もし募集を依頼している不動産会社が情報を「独り占め」していたら、多くのお客様の目に触れないという事態になりますから、ここもオーナー様のチェックが必要になります。

2. 募集条件を見直す

2番目は「条件の緩和などの見直し」です。すぐに思いつく「賃料の値下げ」は、オーナー様の収入を減らすこととなりますが、「問い合わせを増やす」という効果がありますし、他の物件に対する競争力をアップさせることとなります。「最後の手段」として選択肢の1つではありますが、何でも「家賃を下げましょう」と提案するのは、能がないので賛成できません。

「最初の1~2ヶ月は家賃を無料にします」という条件。いわゆるフリーレントは、「問い合わせを増やす」「案内後に決断していただける」という双方の効果があります。最近では「入居金をゼロにします」という募集条件もみられるようになりましたが、共に、「オーナー様の収入を空室対策に回す」という意味で同じ手法になります。フリーレントよりも「入居金ゼロ」の方がインパクトが強いかもしれませんね。

募集条件といえば「ペット可」が思い浮かびます。最近では犬だけでなく、飼育数が増えている「ネコの飼える賃貸住宅」の需要も増えているようです。ただペット可というのは、現在の入居者さんとの折り合いの問題があります。そして、単に「ペット可」と条件を変えただけで、内装や設備がペット仕様でないと、その効果は限定的でしょう。今後の長い期間、継続しなければならない条件変更になりますので、慎重

に決める必要はあります。

他にも「年齢条件」や「ルームシェアを可とする」なども条件緩和の1つです。

3. 付加価値をアップさせる

3つめは「付加価値を上げる」ための施策です。家賃の1~2ヶ月の予算で、エアコン等の設備を追加する、あるいは、白無地以外のクロスに貼り替えたり、収納を増やすための工事代に充てることができます。古くなったユニットバスの壁にシートを貼って大きいカガミを取り付ける、という工事費用対効果の高い手段です。ただ家賃を下げるより、物件の価値を高めることで収入を減らさずに部屋を埋めるというのは、良い選択といえます。あるいは、水回り設備をすべて入れ替えたり、間取りを変えるという高額な投資による「付加価値アップ策」もありますから、どれを採用するか判断には迷いますね。お金をかければ付加価値は高まりますが、それで採算が合うか検証しなければ決断がつかないでしょう。

以上、部屋を早く決めるための方法は3つに集約して捉えることができます。

どれを選ぶかの判断基準とは

では最後に、いくつもの手段のどれを選択すれば良いか、について考察します。いうまでもなく、オーナー様の賃貸経営の目的は「空いている部屋を埋めること」ではなく、「収益を増やす」「必要なキャッシュフローを確保する」ことです。仮に最大の目的が税金対策であっても「収益はいつでもよい」ということはあり得ないでしょう。この記事の前半に掲げた対策を検討するときは、「部屋が確実に決まるか」という判断と、もうひとつ、「収益はどうか」という検証が必要なのです。不動産会社が、このようなオーナー様の事情を考えないで空室対策を提案すると、ただ「家賃を下げましょう」の一点張りになります。

たとえば、

「家賃を3000円下げて決めるか」

「15万円を投資して決めるか」

どちらも1ヶ月で決まると仮定したら、どちらが「収益を増やすか」というのが判断

基準になります。迷ったときは簡単なシミュレーションで検証してみるのです。

計算式はとてもシンプルです。

$$\text{収入} - \text{運営費} = \text{収益}$$

この単純な計算式で4年間の収益をみてみます。たとえば、5万円の家賃から3000円下げて決まったとしたら

$$47,000 \text{円} \times 48 \text{ヶ月} = 2,256,000 \text{円}$$

この期間の運営費が60万円とすると

$$2,256,000 \text{円} - 60 \text{万} = 1,656,000 \text{円}$$

これが4年間の収益です。経理上では、ここから支払利息や減価償却費を加減するのですが、単純な「物件の収益力」なら、この計算式で十分に把握できます。

つぎに、15万円を投資して5万円の家賃で決まったとしたら

$$50,000 \text{円} \times 48 \text{ヶ月} = 2,400,000 \text{円}$$

運営費+投資額を差し引くと

$$2,400,000 \text{円} - 75 \text{万円} = 1,650,000 \text{円}$$

結果として収益は同水準になることが分かります。家賃の値下げは他の入居者さんの家賃にも影響して、結果的に全体の収入減を誘います。一方の15万円の投資は、回収の終わった4年後も物件の価値を維持してくれます。同じ収益なら「15万の投資の方が良い」という結論になるはずですが。

つぎに、15万円の投資を「どこに使えばよいか」という選択が残ります。エアコン等の設備だけでなく、フリーレントや「入居金ゼロ」にも使えますし、「ペット専用設備」にも活用することができます。

どの方法が、お客様に一番に選んでいただけるのか、これらは想定するしかないので完全な正解はありません。でも正解がなくても、常に検証して、結果をみて、次の判断の材料にしていくという経営姿勢が大切だと思います。そして、多くの選択肢を提案できる不動産会社が、オーナー様の役に立つことができます。

繁忙期が始まります。

明確な判断基準の元に対策を決めて、しっかりと実施していただきたいと思います。

