

賃貸業界のニュースから

迫り来る有事への備え

激変する「空室の価値」と「火災保険」の最前線

1 空室が「地域の備え」になる時代へ 賃貸オーナーに求められる新たな役割

空室は、賃貸オーナーにとって悩みの種です。家賃収入がなく維持費だけがかかるため、早期入居を望むのは当然です。ただ近年、その意味が変わり始めています。

国の災害時住宅対策の調査では、民間賃貸住宅が「災害時の住まい」として重要な役割を担うよう運用体制の整備が求められています。国や自治体は、南海トラフ地震や首都直下地震を見据え、不動産団体との協定、契約条件の整理、供給可能な住宅の把握、事務処理体制の整備などを平時から進める必要性を打ち出しました。

つまり、「災害時に空いていれば借りる住宅」から、「被災者の生活再建を支える受け皿として、あらかじめ住まい確保策に組み込まれる住宅」へと位置づけが変わりつつあるのです。

実際に能登半島地震では、被災者が自ら探して一般の賃貸住宅へ入居した後に、行政による賃貸契約へ切り替えるケースも多く見られました。現場では迅速な住まい確保のため賃貸住宅が重要な受け皿になりました。

また、避難所生活の長期化を防ぐうえで、既存の賃貸住宅が果たす役割の大きさが認識されています。

もちろん善意だけで済む話ではありません。行政が決める家賃設定には上限が設けられる場合があり、契約条件や原状回復、退去後の修繕負担など、オーナーとして確認しておきたい実務上の論点もあります。一方で、行政との契約という安心感もあり、空室活用につながる可能性もあります。

人口減少が進む中、空室は、負担やリスクとして語られがちです。しかし、災害大国である日本では、その部屋がいつか誰かの生活再建を支える場所になることを見逃してはいけません。

国の調査からも、賃貸住宅が普段は入居者の暮らしを支え、有事には地域の生活基盤を支える存在になることが認識されています。賃貸オーナーの存在は、今後も見直されていくでしょう。

空室の見方が変わる時代へ



2 まさか「保険に入れない」とは？ 火災保険の異変が賃貸住宅に迫ってくる前に

マンションの火災保険に異変が起き始めています。保険に入りたくても、これまで通りに入れないマンションが出始めているのです。ここ数年、火災保険料は右肩上がりで上昇しています。しかし、問題は保険料の上昇にとどまりません。保険更新時に「希望する補償内容では引き受けてもらえない」「補償範囲を削らなければ契約できない」「複数社に断られた」といったケースが話題になり始めています。異変が起きているのは、主に分譲マンションの管理現場です。特に築年数の古いマンションや水害リスクの高い地域ではこうしたケースが増加しており、報道でも取り上げられ始めました。マンション管理にとって火災保険は、漏水事故や自然災害に対応するうえで欠かせない存在です。その保険が十分に確保できなければ、マンション管理や修繕計画そのものにも影響しかねません。

背景にあるのは、災害の激甚化です。大型台風、線状降水帯による豪雨、水害、雪害などが相次ぎ、損害保険会社の保険金支払いは増加しています。火災保険分野では長年赤字が続いているとも言われ、保険会社側も採算悪化に直面しています。その結果、保険料の値上げだけでなく引受条件の厳格化や補償内容の見直しが進んでいます。

災害増加と保険会社の採算悪化という構造的な問題のため、この流れは分譲マンションだけの話では済まない可能性があります。今後、築古物件や木造物件を中心に、賃貸住宅でも保険料の上昇、補償範囲の見直し、引受条件の厳格化が広がる可能性があります。

対応策としては、免責金額の見直し、不要な特約の整理、立地ごとの災害リスクを踏まえた補償内容の最適化などが考えられます。火災保険は「入っていて当たり前」の時代から、「どう備えるかを考える時代」へ変わり始めています。分譲マンションで顕在化した問題は、数年後の賃貸住宅の姿かもしれません。

火災保険更新前に確認したい5つのポイント

| 確認項目 | 見直しのポイント |
|-----------|----------------------|
| 1 免責金額 | 自己負担額をどこまで許容できるか |
| 2 不要な特約 | 物件に不要な補償が付いていないか |
| 3 水災補償 | 立地やハザードマップに合っているか |
| 4 過去の事故履歴 | 漏水・風災などの請求履歴を把握しているか |
| 5 更新時期 | 直前ではなく早めに比較・相談しているか |

賃貸管理ニュース

2026 7月

発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 TEL.0297-72-1181
発行人：宮内 広明 <http://www.apa-to.co.jp/>
発行日：2026年7月1日 第14巻11号(通算167号)

収益最大化のための！賃貸経営塾 記事1

長期保有物件の「デッドクロス」に備える 資産管理法人への売却で考える 減価償却と財務戦略

記事2 弁護士による賃貸法律相談室

認知症で物件が動かせない？ 賃貸オーナーが知っておきたい家族信託の備え

記事3 賃貸業界のニュースから

迫り来る有事への備え 激変する「空室の価値」と「火災保険」の最前線

7月の花 ダリア

花言葉 「華麗」「優雅」「感謝」

ダリアは、夏から秋にかけて咲く華やかな花で、その大輪の花姿が目を引きまします。鮮やかな赤やピンク、黄色など多彩な色合いが、夏の陽射しの中でひととき輝きます。「華麗」「優雅」という花言葉は、その存在感あふれる咲き姿に由来し、「感謝」は、贈り物としても人気の高さを象徴しています。花壇やガーデンを彩るダリアは、見る人の心に華やかさと温かな気持ちを届けてくれるでしょう。

収益最大化のための！ 賃貸経営塾

長期保有物件の「デッドクロス」に備える

資産管理法人への売却で考える減価償却と財務戦略

賃貸経営を長年続けると、ある時期を境にキャッシュフローが急激に悪化することがあります。これは建物の減価償却費(経費)が年々減少し、ローンの元金返済額(経費にならない支出)を下回ることで、収入が変わらないのに税金だけが跳ね上がる「デッドクロス」という現象です。

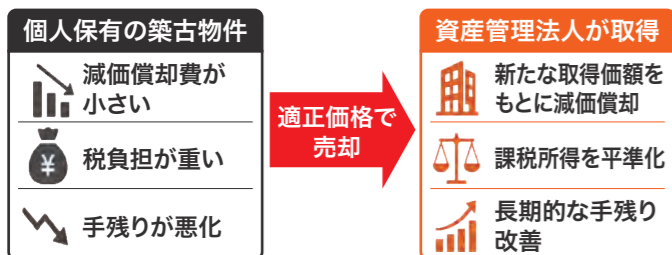
確実な資産防衛を考えるオーナー様にとって避けて通れない課題ですが、有効な選択肢の一つが、個人保有の築古物件を自身で設立した資産管理法人へ適正価格で売却し、法人側で新たな取得価額を基に減価償却を行う手法です。今回は、この「法人への建物売却スキーム」の実務と注意点を解説します。

① 個人から法人への売買における減価償却の仕組み

木造やRC造の物件は、年数の経過により帳簿上の建物価値が下がり、利益を相殺していた減価償却費が減少します。結果としてオーナー個人の所得税・住民税の負担が大きく膨らんでしまいます。

この状況において個人から資産管理法人へ物件を移転(売買)させることで、法人が取得した建物部分の取得価額をベースに、法人資産として改めて減価償却費を計上することが可能になります。現在の市場価格を踏まえた適正な時価で売却することにより、法人側の課税所得を平準化し、長期的なキャッシュフロー改善に繋がります。

資産管理法人へ移すと、減価償却を再設計できる



② 税務上の否認リスクを避けるための適正時価と按分の設定

ただし、身内間の取引だからと恣意的に売買価格を決めてはなりません。税負担を不当に減少させる取引とみなされれば、同族会社等の行為計算否認や、時価との差額に対する課税などにより、追徴課税を受ける可能性があります。リスクを抑える鍵は「客観的な適正時価と按分の証明」です。実務上は不動産会社による正式な査定書を複数社から取得し、資産規模が大きい物件では不動産鑑定士による鑑定評価書で妥当性を担保します。また、売買総額だけでなく「土地・建物価格の按分」にも合理性が必要です。減

価償却できるのは建物のみであるため、建物を不自然に高く設定することは避けねばなりません。法人が実際に購入資金を用意するなど、財布を明確に分ける管理・資金決済の実体も不可欠です。

身内間売買の望ましい対応

- ✓ 査定書・鑑定評価書で根拠を残す
- ✓ 合理的な按分根拠を用意する
- ✓ 法人が購入資金を用意し決済記録を残す
- ✓ 口座・帳簿・契約を分けて管理する

③ 移転コストと所得税の「損益分岐点」を試算する

本スキームには「売買に伴う一時コスト」が発生します。法人側には登録免許税や不動産取得税が課され、個人側には売却益に対する譲渡所得税(長期譲渡の場合は復興特別所得税を合わせ約20.315%)が発生します。実行の判断基準は、下記の数式が成り立つか否かです。

$$\text{移転コスト総額} < \text{毎年の税負担軽減額} \times \text{再償却期間}$$

個人の所得税率が高いオーナー様の場合、一時的なコストを支払ってでも、税負担の平準化につながる法人側で再償却をスタートさせた方が、トータルの手残りがプラスになるケースもあります。なお、建物のみを法人に売却して土地の移転コストを節約する場合は、個人・法人間での土地利用関係や地代設定、無償返還届出の可否などを慎重に整理する必要があります。

実行判断は「一時コスト」と「将来効果」の比較で考える

| 移転時にかかる一時コスト | 将来効果が一時コストを上回るかが判断基準 | 法人移転後に期待できる効果 |
|--------------|----------------------|---------------|
| 登録免許税 | | 減価償却費の再計上 |
| 不動産取得税 | | 税負担の平準化 |
| 譲渡所得税 | | 毎年の手残り改善 |
| 司法書士・税理士費用など | | 長期的なCF改善 |

信頼できる専門家とともに慎重な設計を

デッドクロスへの対応は、個人の所得税、法人税、将来の相続税までを見据えた高度な戦略です。実際の税務処理やシミュレーションはケースにより異なるため、実行にあたっては必ず事前に税理士等の専門家へ確認を行ってください。

まずはご自身の物件の減価償却の残り期間をチェックし、信頼できるパートナーとともに具体的な試算から始めてみましょう。

弁護士による賃貸法律相談室

認知症で物件が動かさない？ 賃貸オーナーが知っておきたい家族信託の備え



認知症によるオーナーの判断能力低下は、賃貸経営の「資産凍結」に直結します。成年後見制度の限界を補い、機動的な管理や売却を可能にする「家族信託」のリアルな実務と防衛策を弁護士が解説します。

ご相談



私(70代)は都内でアパート2棟を所有しています。知人のオーナーが認知症を発症し、修繕も新規の募集契約もストップしてしまったと聞き不安です。長男に賃貸経営を引き継がせる準備として、今のうちに打てる手はないでしょうか。

認知症で賃貸経営が凍結する法的な理由

賃貸借契約の締結・更新、大規模修繕の発注、物件の売却はいずれも法律行為です。そして、「意思能力」(自己の行為の法的意味を理解する能力)を欠く者がした法律行為は民法上無効とされます。

このため、意思能力を失えば、配偶者や子であっても代わりに契約することは原則できず、いわゆる資産凍結状態に陥ります。

成年後見制度の限界

認知症発症後の手段としては法定後見制度がありますが、賃貸経営の継続手段としては大きな限界があります。

まず、ご自宅や過去に居住していた建物など居住用不動産の処分(売却・賃貸・抵当権設定等)には家庭裁判所の許可が必要であり、許可手続のため数か月を要し機動的な売却が困難となるうえ、不許可リスクを嫌って買い手から敬遠されるおそれもあります。

自宅ではない収益物件の売却は家裁の許可の対象外ですが、後見制度は財産を減らさない、「現状維持」が基本であり、空室対策のための大規模修繕、建替え、借入を伴う再投資、相続税対策としての生前贈与・法人化等の積極的な経営判断や投資が事実上行えません。また、専門職の後見人が選任された場合には、その報酬の負担も生じます。

家族信託という選択肢

家族信託とは、財産の所有者(委託者)が信頼できる家族(受託者)に財産の管理・運用・処分の権限を託す仕組みです(信託法)。元気なうちに物件の名義(形式的な所有権)を受託者である子へ移転し、管理・処分権限を託しておけば、その後認知症を発症しても、信託契約で定めた権限の範囲内で、

受託者が契約当事者として賃貸借契約の締結・更新、修繕、さらには物件売却まで行うことが可能になります。

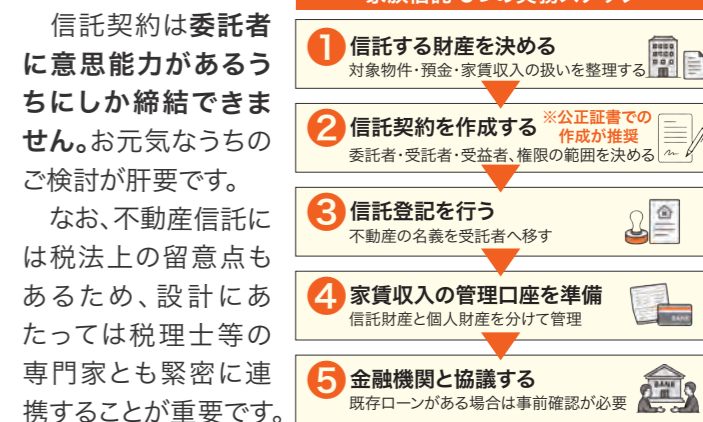
賃料収入は受益者である父に帰属し、生活費・介護費の原資も確保できます。後見制度との最大の違いは、家裁の関与がなく機動的に動ける柔軟性にあります。もっとも、既存ローンがある物件では、金融機関の事前承諾が必要となる場合があるため、信託契約の設計段階から金融機関を交えて確認しておくことが重要です。

| 比較項目 | 成年後見制度 | 家族信託 |
|----------|--------------|------------------|
| 利用開始 | 判断能力低下後 | 元気なうちに契約 |
| 家裁の関与 | あり | 原則なし |
| 賃貸経営の柔軟性 | 修繕・売却・再投資は慎重 | 契約範囲内で柔軟に対応しやすい |
| 賃料収入 | 本人のために管理 | 受益者に帰属 |
| 向いている場面 | 財産保護を優先したい場合 | 経営継続・承継準備を重視する場合 |

家族信託を利用するためには

家族信託は、委託者と受託者の間で信託契約(公正証書による作成が推奨されます)を締結することで始まります。賃貸不動産を信託する場合には、契約書の作成に加え、信託登記、家賃収入を分別管理する口座の準備、既存ローンがある場合の金融機関協議など、実務上の手続きも必要になります。

また、受託者への権限集中に対する他の相続人の不信感が生じるような場合、将来、遺留分や残余財産の帰属、他の相続人との公平感をめぐる紛争の火種となりがちです。こうした紛争予防の観点から、信託契約の設計段階で弁護士が関与するだけでなく、信託開始後も、弁護士が第三者の立場で受託者の違法行為や不正を監視・監督する信託監督人に就任したり、あるいはオーナー様の判断能力低下後にその権利をしっかりと守って代行する受益者代理人に就任したりすることで、管理の透明性を担保し、他の親族の不信感を和らげる設計が実務上有効です。



信託契約は委託者に意思能力があるうちにしか締結できません。お元気なうちにご検討が肝要です。なお、不動産信託には税法上の留意点もあるため、設計にあたっては税理士等の専門家とも緊密に連携することが重要です。