



TOPICS
01

ご挨拶

立春を過ぎてもまだ余寒厳しい折、いかがお過ごしでしょうか。立春から春分までの間に訪れる春の使いといえは、春一番ですね。強風でありながら、なんとなく歓迎されるこの春一番とは、西高東低の冬の気圧配置が緩み、太平洋上の高気圧から日本海の低気圧に向かって、南寄りの温かい強風（10分間平均で風速8m/s以上）が吹くことをいいます。

実は、この春一番が観測されない地域があるのです。それは、北海道、東北地方、長野県、山梨県、沖縄県。北海道、

TOPICS
02

大家さんにもメリット 終身建物賃貸借制度

東北地方、長野県では、春一番のような風が吹いてもまだ冬の気候だから。山梨県は盆地なので強い風があまり吹かない。沖縄県は日本海の低気圧の影響を受けにくいから。というのが理由だそうです。春一番が吹かない地域はあれど、私どもの不動産業界、特に賃貸管理、賃貸仲介の世界では、この時期は全国的に繁忙期まっただな。好況という追い風をつかまえて、

オーナー様に春を届けるために、スタッフ一同尽力しております。

高齢化が進む現代、高齢者の受け入れもやむなしとお考えのオーナー様も多いことでしょう。一般通念上の「高齢者」といっても、心身の健康が保たれており、活発な社会活動が出来ている方も多く、特に賃貸住宅関連では、単身で居住する高齢者のための見守りサービスや、孤独死対応保険商品が充実し、以前よりは高齢者受け入れのハードルが低くなっています。

高齢者の受け入れに積極的なオーナー様に押さえていただきたいのが、「終身建物賃貸借制度」です。この制度の一番の特徴は、賃借権が相続されないという点です。通常の賃貸借契約では、賃借権は相続の対象となり、契約者が亡くなったあとでも賃貸借契約は継続します。相続人が不明、もしくは複数人いて円滑な相続が行われない場合などは、家賃の請求先がわからないなど、デメリットが発生します。終身建物賃貸借では、契約者の死亡とともに賃貸借契約が終了し、す（同居者がいる場合は、一定の条件で契約は継続します）。契約時に残置物の処分などの取り

決める行うことで、契約者の相続問題に頭を悩ませることがありません。ただしこの契約を行う際には、バリアフリーなど一定の条件を満たし、自治体の認可を受けることが必要です。もちろん認可後に高齢者ではない人と一般の賃貸借契約を締結することも可能です。高齢者の居住の安定化とともに、大家側の安心も得られる「終身建物賃貸借制度」。まずは知るところから始めませんか。



賃貸経営の「ゴールデントime」到来！ 今やるべき空室対策の基礎

コロナ禍で厳しく不安定な情勢が続いたことにより、空室率の上昇がみられる昨今ですが、それでも繁忙期は一年の中でも取り扱い件数が圧倒的に増えます。需要増加に備えて、基礎的な空室対策を確認しておきましょう。

「家賃設定」ライバル物件を理解する

近隣のライバル物件（構造、築年数、駅からの距離、家賃設定の近いもの）と思われるものは必ずベンチマークしておくべきです。入居希望者は、同列に複数の物件を比べるわけで、最終的には同じ条件の中で「割安感」を求めることになります。もちろん金額だけではありませんが、数字は容易に比較されやすいため、たった1000



円であってもライバル物件に比べて割高となっていないかを注視すべきです。家賃、共益費、駐車場、付帯商品など、入居者が毎月払うべきものの全てを含めて比較してみましょう。

「清潔さは最重要」定期清掃を怠らない

リフォーム、リノベーションまでは必要ないとしても、最低限の清潔さは問われます。植栽剪定、エントランス周り、集合ポスト、共用廊下、階段など、半年以上清掃されていない共用部は、内見しても成約に至らない可能性が高くなります。

特に、クモの巣、虫の死骸などがあれば、たちまち物件選定候補から外れることでしょう。管理会社の定期清掃を依頼していない場合でも、比較的成本が安いシルバー人材センターに依頼をして1ヶ月あたり1〜2回を目安に清掃してもらうと、美観が損なわれません。

併せて駐輪場の整備も行うべきでしょう。

「入居者の保持」

退去されないアプローチ

ほとんどの人が、「転勤」「結婚」「家庭の事情」などの必要に迫られて退去を選択するのですが、本来であれば退去を防げるケースも少なくありません。「長く住みすぎて飽きた」「気分転換」「設備が古くなった」「昔から入居しているのに、新しく入った人より家賃が割高で損した気分になる」これらは実際に退去の理由となるものです。筆者が以前、入居者に「更新時に家賃を2000円下げて、エアコンや換気扇の清掃を2年毎にした場合、退去するのをやめますか？」と直接ヒアリングをしたところ、ほとんどの人が「契約を更新する」と答えました。たったそれだけのこ

とですが、オーナー側からこのような働きかけをすることは稀でしょう。

退去した場合を考えてみましょう。そのまま住み続けても例えば不要な「退去時原状回復費」「募集広告料」「空室期間の家賃損失」が、入居者が入れ替わることで発生します。さらに結局元通りの家賃で募集ができないうちもよくある話です。こんなことなら家賃を下げてでも元の人に住み続けてもらえばよかったです、と思っても後の祭りなのです。退去されることがいかに損失を被るのかがよくわかります。

ゴールデントimeをふいにしないため、オーナーとしては「今」行動を起こすしかありません。

		(円)	
費目		入居者保持	退去～再募集
収入	新家賃	48,000	48,000
	4年間で得られる家賃	2,304,000	2,304,000
支出	退去リフォーム	0	220,000
	募集広告料	0	48,000
	空室損失	0	144,000
	更新時設備清掃サービス (エアコン、換気扇)	25,000	0
	支出合計	25,000	412,000
実効家賃		47,479	39,416

- 入居者保持のため更新時2,000円を値引き、設備清掃をサービス
- 再募集家賃も結局2,000円下落
- 40㎡、2DKを想定
- 前入居者が凡そ6年間住んでクロスの全面張り替えと設備を補修
- 双方とも4年間居住するものとする
- 空室期間は3ヶ月

$$\text{実効家賃}^* = \frac{\text{4年間で得られる家賃} - \text{一時的支出合計}}{\text{48ヵ月}}$$

※1ヵ月あたりの正味家賃

