



第三者視点から見る

老朽化賃貸物件の行く末

□ 老朽化賃貸物件の行く末

□ 建替え・売却・修繕の判断基準とは

□ 立退きの考え方



公益社団法人 東京共同住宅協会

1969年創立

相談部 相談員

小 池 哲 平

〒150-0001

東京都渋谷区神宮前6丁目29番4号 原宿こみやビル4階

TEL:03-3400-8620 FAX:03-3499-1299

E-Mail: soudanbu@tojukyo.net URL: <http://www.tojukyo.net/>

携帯電話: 080-5940-7510

■その前に



①建物

②家主

時は進み、いずれは、、、

■ 質問

【問題点】

- ☐ 築45年経過
- ☐ 大規模修繕1,500万円
- ☐ 配管からの漏水
- ☐ 入居者トラブル
(サブリース問題)
- ☐ 建具の建付
- ☐ 多額の原状回復費
- ☐ 賃料の減額



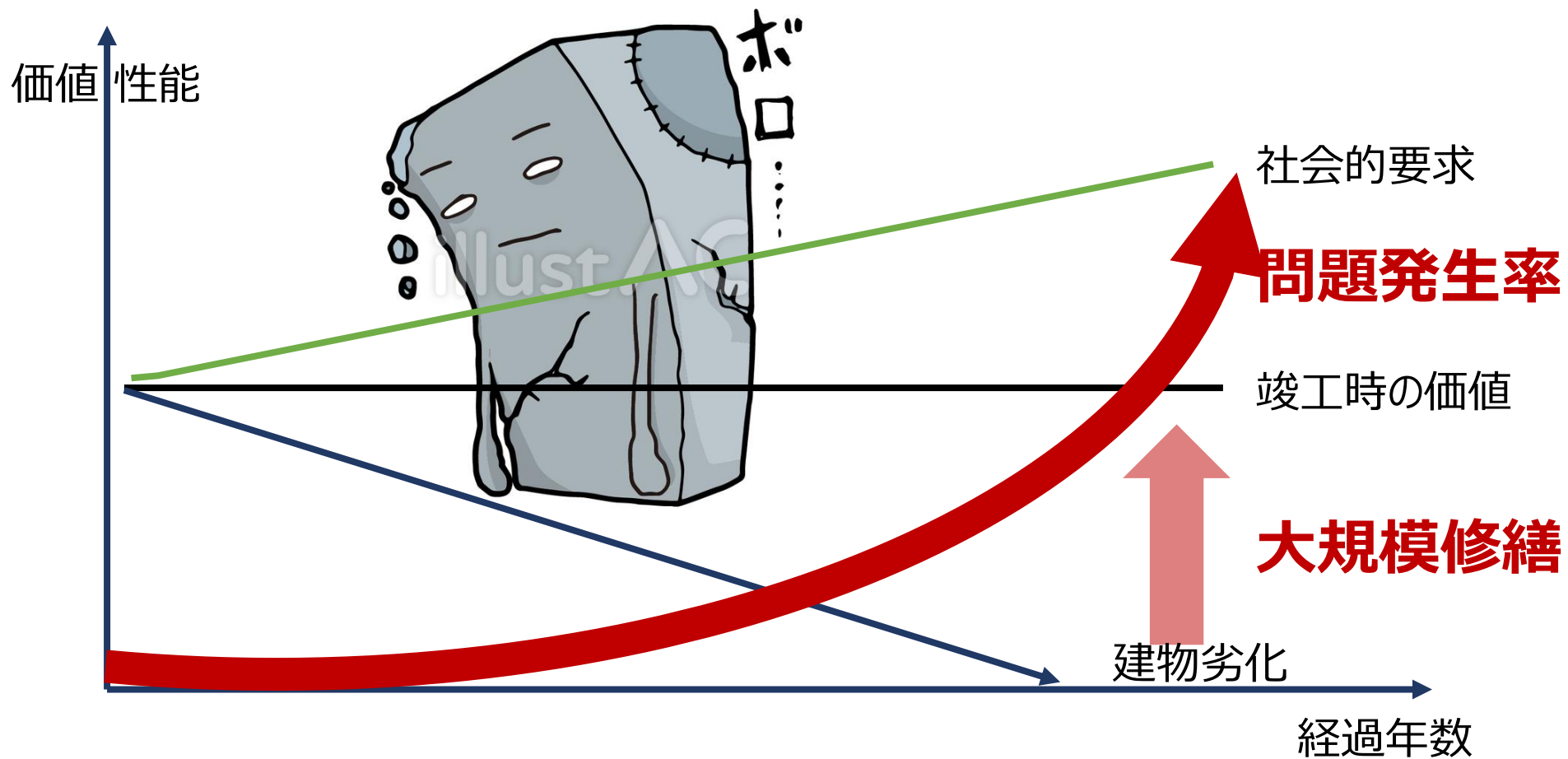
みなさんなら、**どうしますか？**

A : 売却 B : 修繕 C : 建替

■ 老朽化物件の行く末

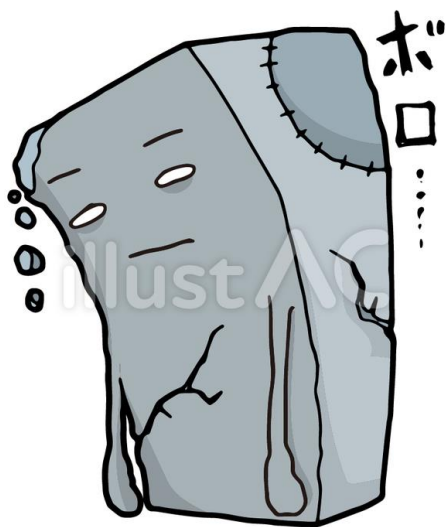
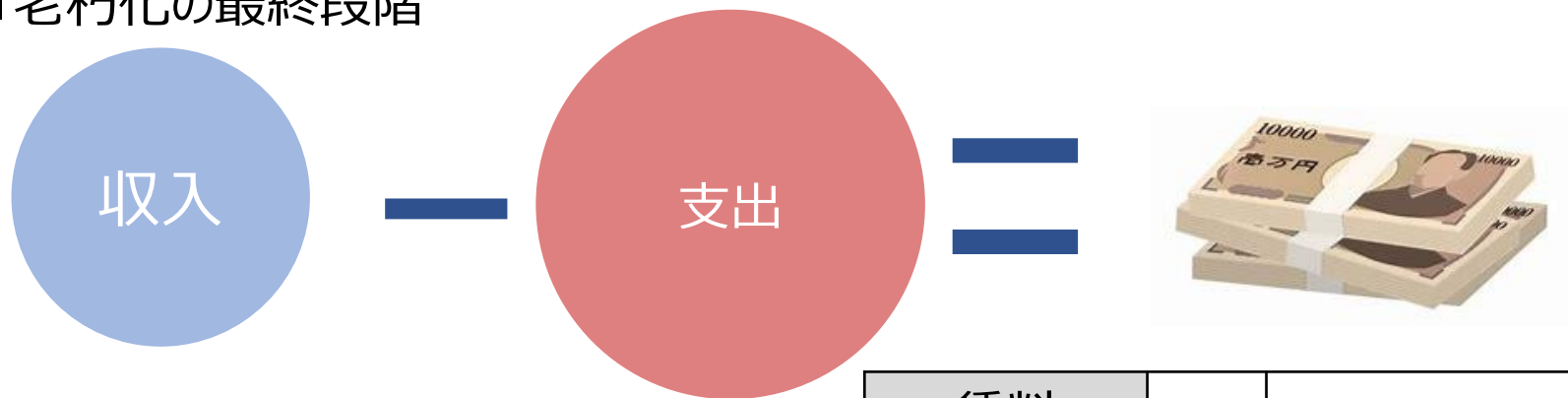


■老朽化曲線



建物は当然、**徐々に劣化する。**
問題は、**突然増える。**

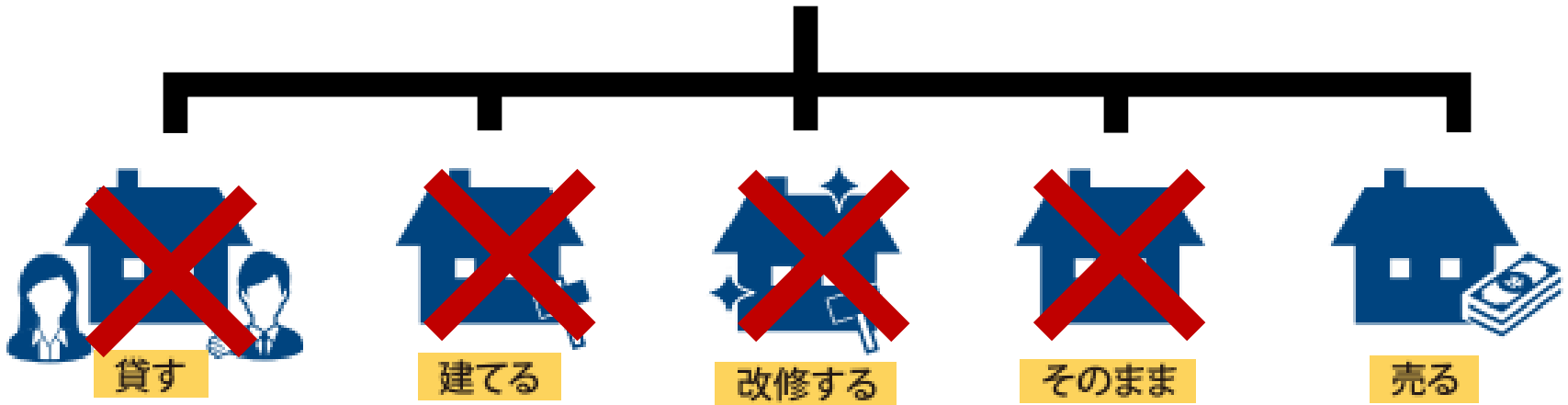
■ 老朽化の最終段階



賃料	+	
駐車場		
固都税	-	
修繕費		
管理費		
保険		
返済	-	
税金		
生活費		

収支がマイナス！

■ 老朽化物件の出口

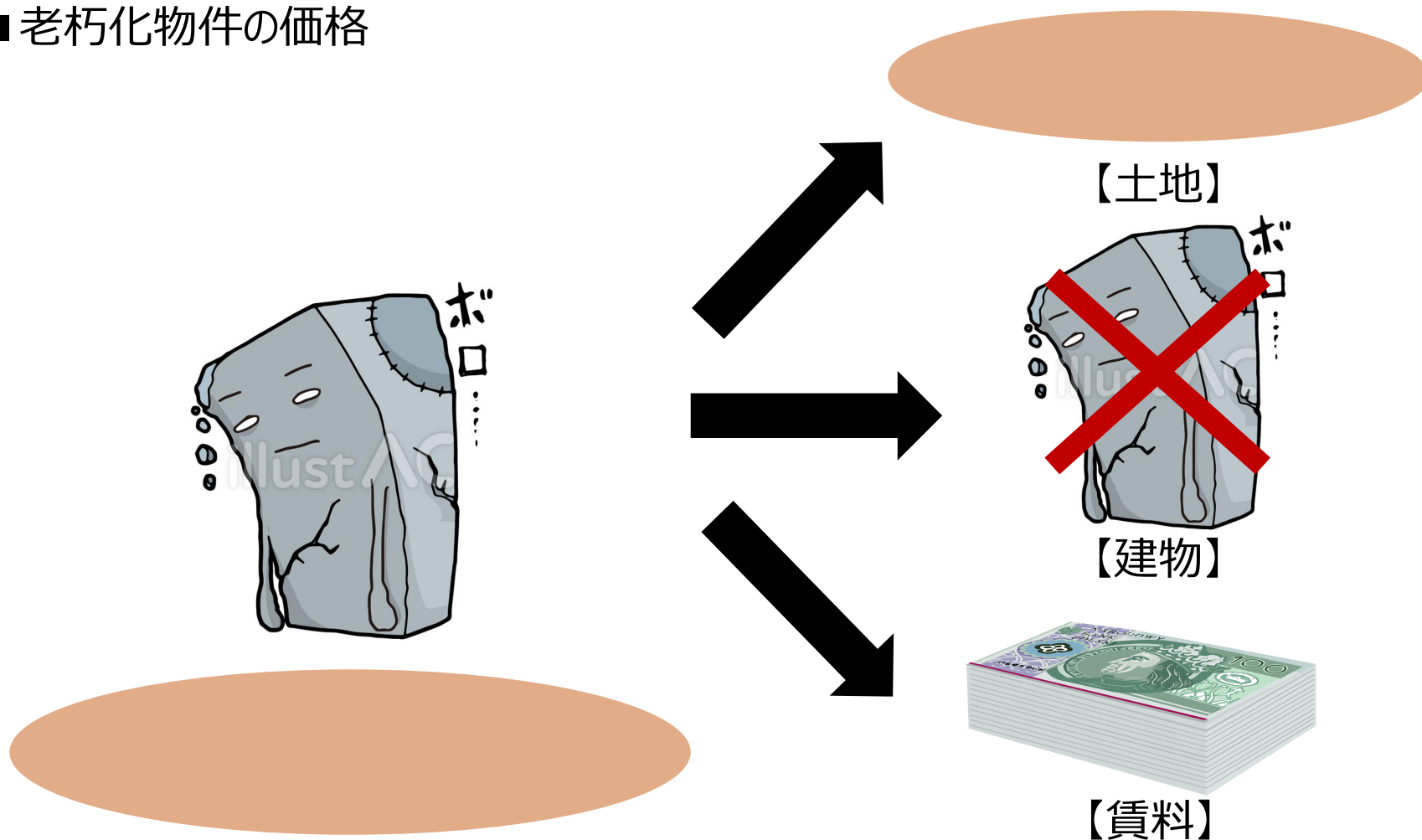


(よくある例) 相続時に相続人が**売却**

老朽化が進行しすぎると、

選択肢が狭まる。

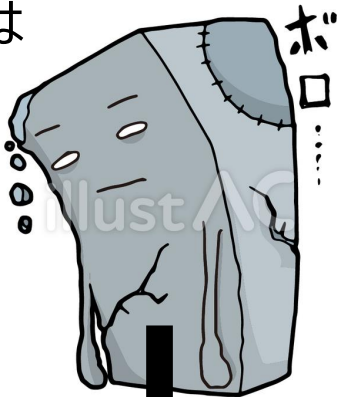
■ 老朽化物件の価格



①利回り価格 or ②土地価格

※簡易査定はいつでもご依頼ください。

■売却・建替修繕の判断基準とは



A : 売却



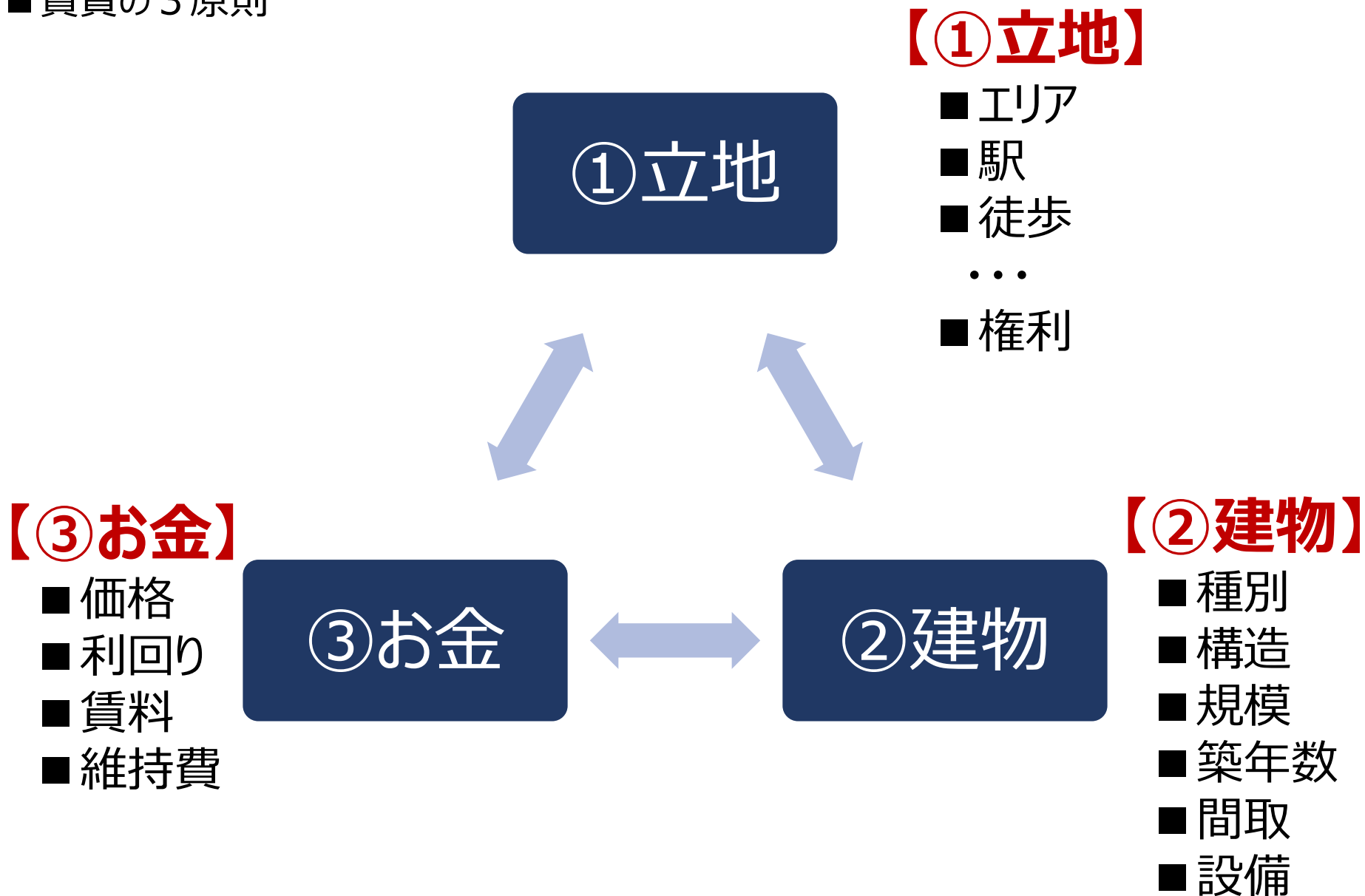
B : 建替・修繕



【賃貸経営において重要なポイント】

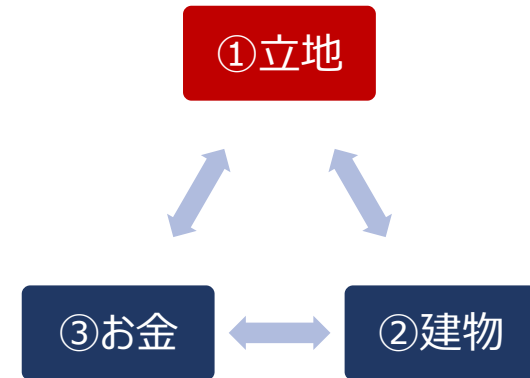
A : 立地 B : 建物 C : お金

■ 賃貸の3原則



■ 立地と賃貸

- エリア : **首都圏** or 地方
23区内 or 一都三県
- 駅 : ターミナル駅 or 各駅
- 徒歩 : 5分 or 7分 or 15分



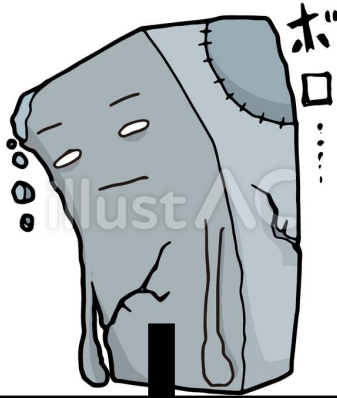
将来的に成り立つエリア なのか？

(例) サラリーマン大家 地方 → 都心

(例)

六本木: 1 K 賃料100,000円 VS 八王子: 1 K 賃料25,000円

■ 建替え・修繕の判断基準とは



A : 建替



B : 修繕



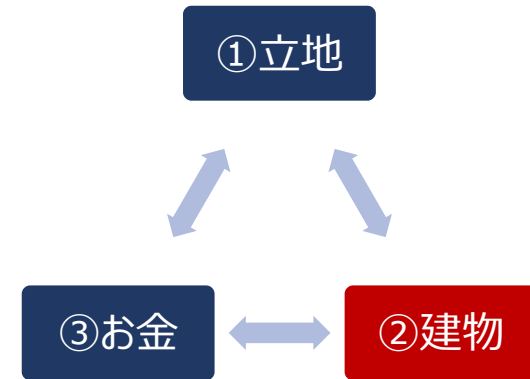
【重要なポイント】

取替が効かないものは何か？

(例) 構造体、部屋の大きさ (賃借人による) など

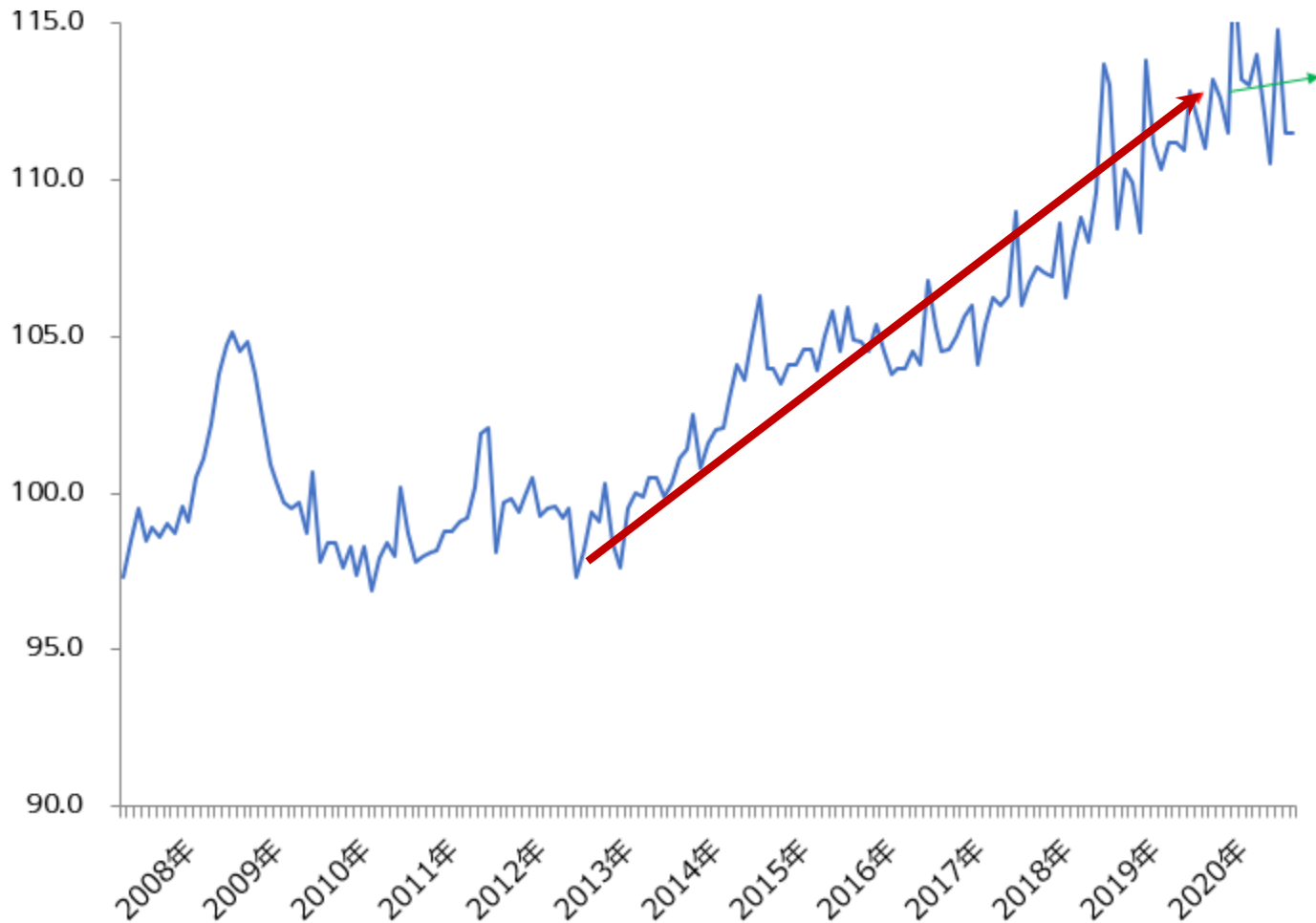
■建物と賃貸

- 種別：住居・事務所・店舗・他
- 構造：木造・鉄骨・鉄筋コンクリート
- 規模：階数
- 築年数：新築・中古
- 間取：1K・1LDK・2LDK・3LDK
- 設備：最新設備・老朽設備



構造体以外は取替がきく。

■ 建築費の推移



建築費の上昇はこのまま続くのか。

■リノベーションにもご注意を

構 造		10年	20年	30年	40年	50年
木 造	法定耐用年数	→	22年			
	経済的年数	→	→	→	40年	50年

(例) 賃料60,000円 築30年 木造



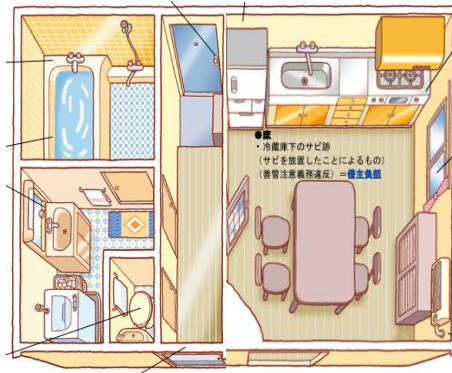
構 造		20年	30年	40年	50年	60年
木 造	リノベーション	←	←	←	←	←

リノベーションをする場合は**逆算**して**考える**。

■リノベーション：設備交換

【古い物件の設備】

- ①3点ユニット
- ②室外洗濯機置場
- ③バランス窯
- ④セキュリティー
- ⑤和室
- ⑥その他



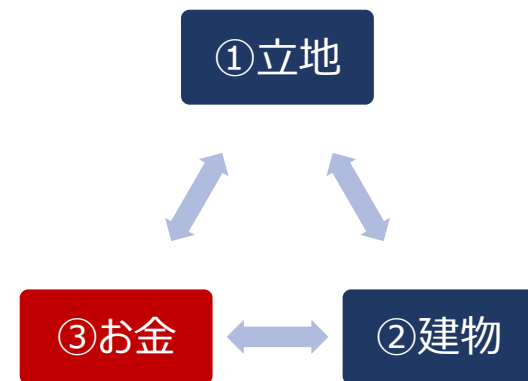
過剰な投資
過少な投資

設備の更新は必要か？

「この設備がなければ入居が決まらない」TOP10	
単身者向け	ファミリー向け
室内洗濯機置き場 前位1位 防犯上の理由で室外での洗濯を避けたいとの声が若い女性を中心に多い。	室内洗濯機置き場 前位3位 室外設置は台風などの被害を受けてしまうので入居が付かないとの声が多い。
TVモニター付きインターホン 前位2位 宅配便業者などを誤った犯罪の抑止に効果的。	独立洗面化粧台 前位2位 ファミリー層では設置されていることを条件に部屋を探す傾向が大きい。
独立洗面化粧台 前位3位 バス・トイレとは別にしてほしいとの要望が多い設備。	追っだし機能 前位1位 節水にも効果的なエコ設備の代表格の一つ。
洗浄機能付き便座 前位3位	TVモニター付きインターホン 前位4位
インターネット無料 (Wi-Fi、無線LAN) 前位5位	洗浄機能付き便座 前位5位
エントランスのオートロック 前位6位	システムキッチン 前位6位
備え付け照明 前位7位	エントランスのオートロック 前位8位
宅配ボックス 前位8位	インターネット無料 (Wi-Fi、無線LAN) 前位9位
ガスコンロ (二口/三口) 前位9位	ガスコンロ (二口/三口) 前位7位
システムキッチン ランク外	エレベーター 前位10位

■ お金と賃貸

- 価格：購入価格・売却価格
建替時建築費
- 利回り：表面利回・**実質利回**
- 賃料：収入
- 維持費：管理費・光熱費
修繕費・公租公課



賃貸経営において**お金**は**一番重要**

■ 判断基準とは

【問題点】

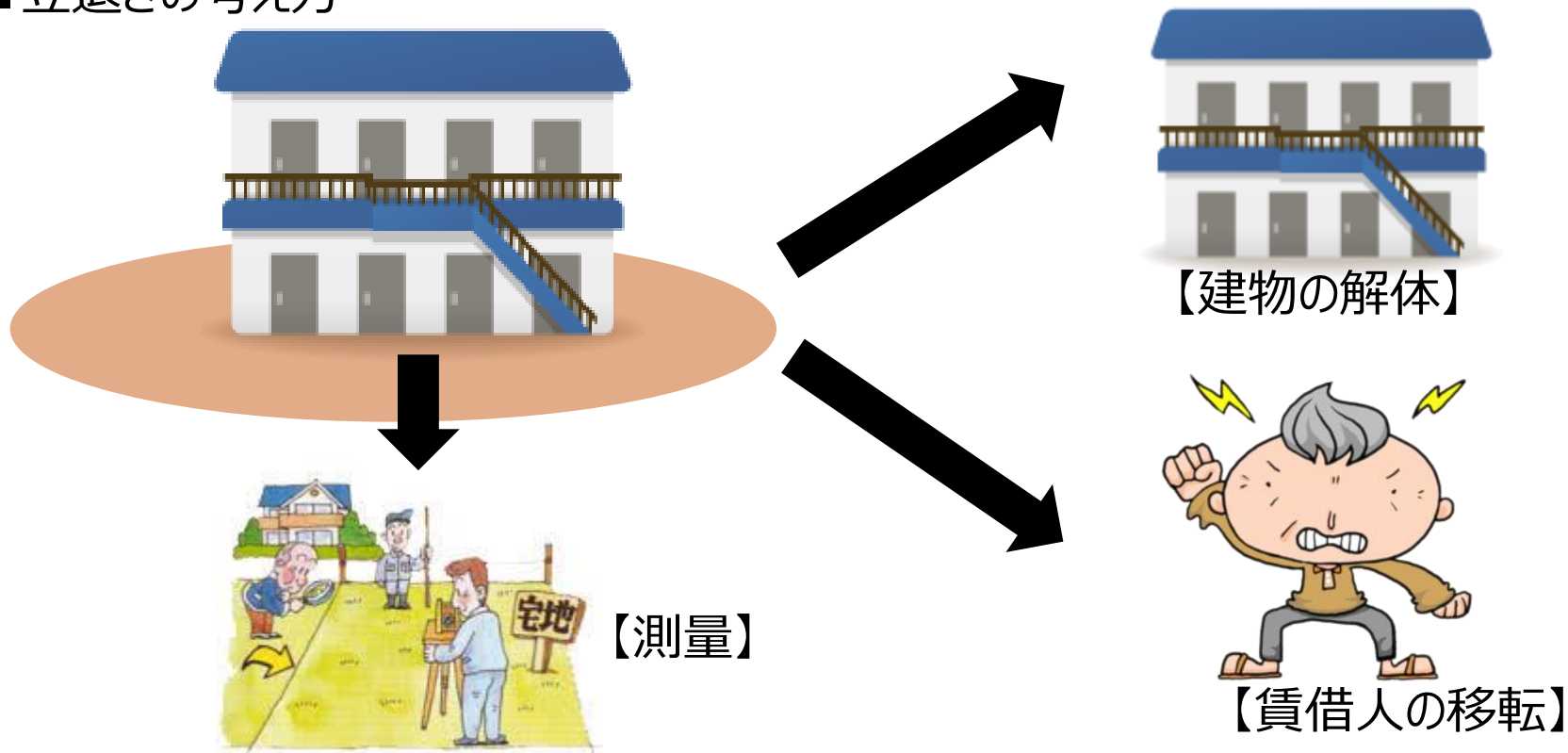
- ☐ 築45年経過
- ☐ 大規模修繕1,500万円
- ☐ 配管からの漏水
- ☐ 入居者トラブル
(サブリース問題)
- ☐ 建具の建付
- ☐ 多額の原状回復費
- ☐ 賃料の減額



みなさんなら、**どうしますか？**

A : 売却 B : 修繕 C : 建替

■ 立退きの考え方



■ 制約があるものと、ないもの

【制約がないもの】

解体

【制約があるもの】

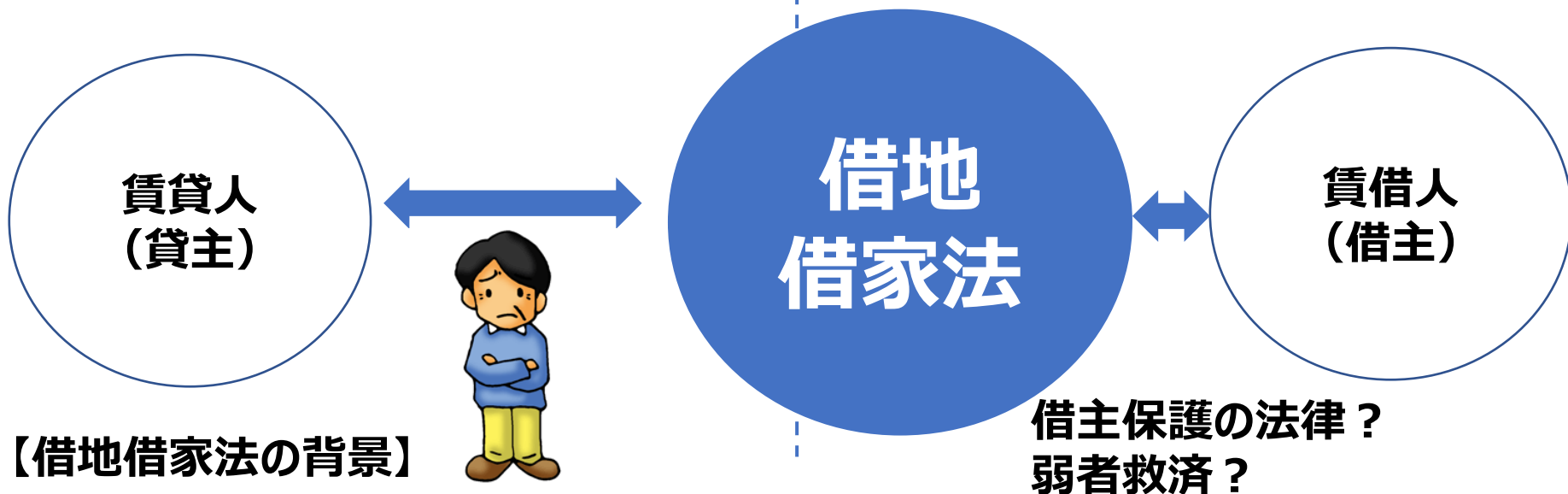
賃借人の移転・測量

条件を知っておく。

■ 立退き交渉が大変な理由

① 借地借家法

② 消費者契約法



借地借家法制定
大正10年

- 借地借家法
借主を保護するための
法律制定

借地借家法改正
昭和16年

- 借地借家法改正
「正当事由」

戦争中の住宅難から
居住者を守るため



最高裁の立退料についての解釈
昭和27年

- 最高裁の解釈
「立退きを請求する正
当事由として相当額
の金員を提供する



■ 借地借家法について

① 正当事由

期間満了時に契約を終了させるためには、家主には「**正当事由**」が必要です。

正当事由とは・・・「**もっともな理由**」と解釈してみてください。

貸主が入居者に退去を求めるときに、その「もっともな理由」が必要なのです。

A : 貸主の理由

- 家屋の老朽化
- 土地の高度利用
- **立退き料の申し出**
- 代替え家屋の提供
- 債務不履行
(賃料の不払い・建物の無断変更
無断での権利譲渡)



B : 借主の理由

- 生活の基盤
- 借家の構造・規模
- 賃貸期間の年数
- 家族数
- 資力・職業
- 転居先の有無

人に貸した段階で、もっともな理由は言えない

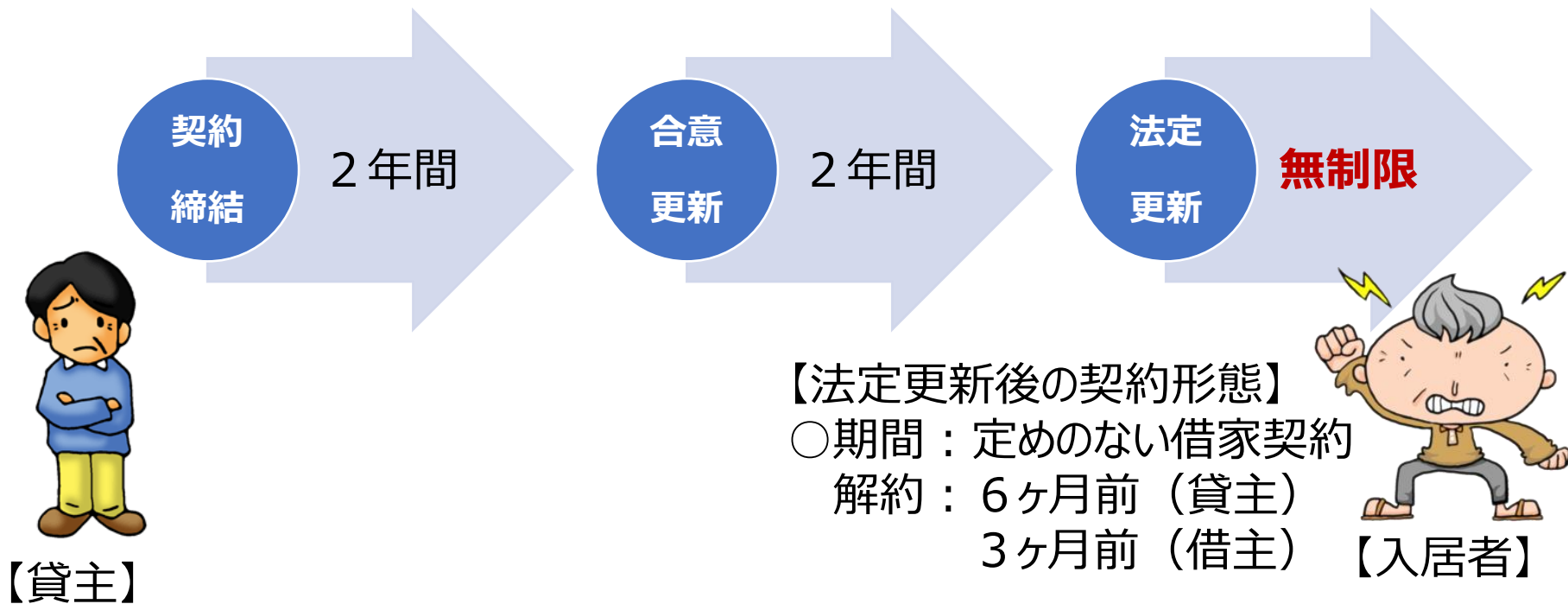
■ 借地借家法について

② 法定更新

法定更新とは・・・

賃貸借契約で期間が「2年契約」＝「**2年で契約終了**」ではありません。

借地借家法の解釈では、更新できないと貸主が求めても**借主が更新したいといった場合に法的に更新が保護されていること**をいいます。



契約は**永遠に続く**。（貸したら返ってこない）

■ 入居者とのかわり方



【貸主】

- クレーム対応
- 修繕義務
- 入居者管理
- 法律知識

信頼 関係



【入居者】

- 家賃の支払い
- 善管注意義務
- 契約内容の厳守



【管理会社】



日々の関係構築が重要

■ 立退き料とは

立退き料：正当事由を**補完**するもの

+ プラスの要素

① 移転費用の補償

- ・引越し費用
- ・移転先支払費用
(敷金・礼金・仲介手数料)
- ・移転によって増額した賃料の差額

② 居住・営業権の補償

- ・移転による不自由
(精神的、肉体的不利益)
- ・商売の場合
(設備補償・休業補償・減収補償)

③ 利用権の補償

- ・公的収用において借家権という概念がある。
- ・相続税評価の際にも借家権という概念がある。

でも契約書を見ると、

契約書には「借家人が明渡し時に立退き料その他名目を問わず、一切の金員の支払いを請求しない。」

という文言が記載されていることが多くあります。



但し、実際は借主に一方的に不利な条文は**無効**となる旨が借地借家法に明記されており、契約書通りにいかないのが現状の立退き事情です。

・立ち退かせる理由が万全の場合

・立ち退かせるにつき理由があるが、賃借人側にも建物使用の必要性がある場合

・立ち退かせる理由がない場合



①

①・②

①・②・③



■ 立退料の目安

構造・規模
賃貸期間の年数
家賃の額
敷金
家族構成
年齢、経歴、職業
資産、経済状態



事実上算定式 はありません。



転居費用

(前家賃・礼金・敷金・保険料
保証会社利用料・仲介手数料)
4～8ヶ月

家財保証

1～2ヶ月

立退き料

預かり保証金
敷金の全額返還

1～2ヶ月

転居先の
賃料格差
保証

引越し費用

1～2ヶ月

最低10ヶ月分は覚悟する

■ 立退料が必要ないケース

□ 使用貸借

（金銭の授受の無い賃貸・また固定資産税価格など著しく賃料が低い場合）

（例）固定資産税：年間 3 万円

賃料：月額 2, 5 0 0 円 × 1 2 ヶ月 = 3 万円

□ 定期借家契約（別紙参照）

□ 借家人に債務不履行がある場合

（明らかに信頼関係を破壊するに値する義務違反）

- ・著しい**滞納**
- ・使用目的の**大幅契約違反**（住居→飲食）
- ・**無断転貸**



計画的な方法は

「定期借家契約の締結」以外は難しい。

■ 立退きのポイント

これだけはしていけないこと！

○入居者に対して「**早く出て行け！**」というような配慮のない言動や書面、態度をとること。

- ☐ **賃貸借契約書の内容通り、6ヶ月後**の退去のお願いをした。
- ☐ **一方的にこちらの都合を伝え**、退去を促した。
- ☐ **相手方の情報を収集をせず**、退去してほしいと申し入れた。
- ☐ **事務的**に立退きをおこなった。
- ☐ **立退き料を払うから**退去してほしいと申し入れた。
- ☐ **自分は知らなかったから「しょうがない」という**態度をとる。
- ☐ **建築会社が薦めるまま**、立退き交渉した。
- ☐ **部屋を仲介してくれた不動産会社**、立退きをお願いした。

入居者の気持ちも
考えましよう



貸主からの
「お願い」
と認識することです。

■ 誰が行うのか

【自分でやる】

当事者同士の話なので、**感情的**にならないことが重要です。
その場で**発言したことが、事実**になってしまうので注意が必要です。



【建築会社に依頼】

建築のプロではありますが、**立退きは本業ではない**ため注意が必要です。



【不動産業者へ依頼】

不動産業者も慣れ、不慣れがありますので**安易なトラブル**を起こす可能性があります。



【自称立退き業者へ依頼】

非弁行為（となり、モグリが多く、失敗の責任は取ってくれません。）



【コンサルタント会社へ依頼】

日頃から、**立退き交渉になれているか**によります。弁護士との連携をするケースも多く、法的な知識も持っています。

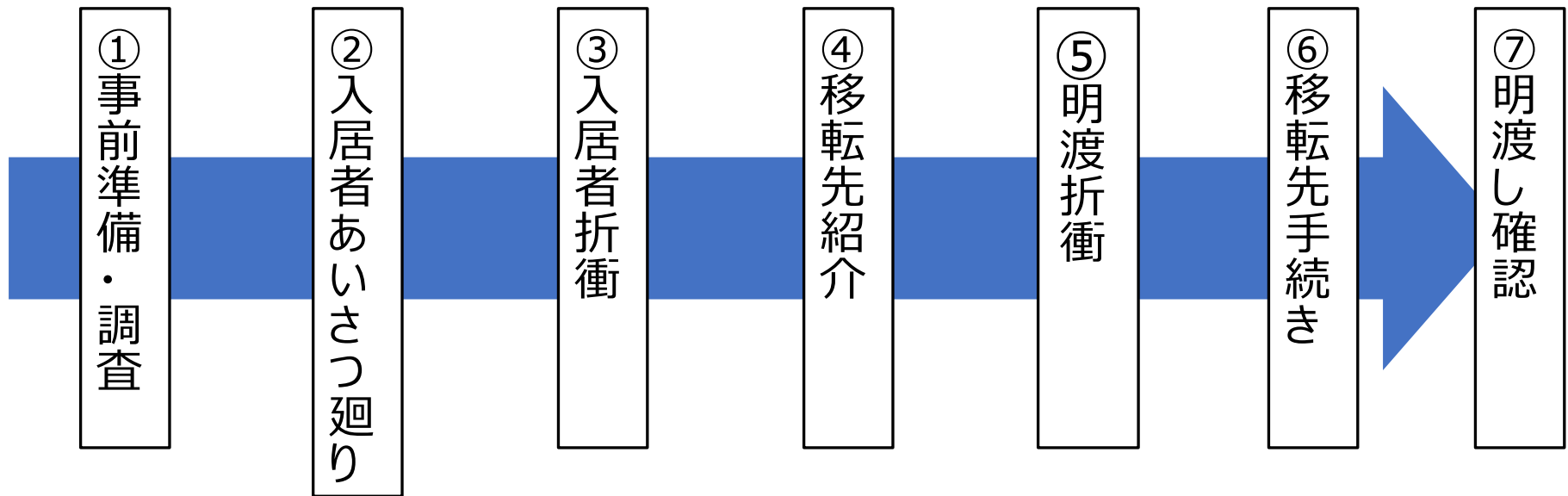


【弁護士へ依頼】

いきなり弁護士を介入させると、相手も驚き弁護士を入れてくる場合があります。



■ 移転依頼への流れ



- 一覧表の作成
- 入居者のヒアリング
- あいさつ文の作成
(都合のよい時間帯)
- 近隣物件情報収集

【ポイント】

- ・初回の面談が大切
- ・まずは聞き手に徹する。

- 物件情報収集・移転先の案内
- スケジュールの説明
- 移転費用の算定
- 要望との擦り合わせ
- 移転費用の提示・合意書締結

【ポイント】

- ・合意書は借家人のためと説明
- ・物件は自社で紹介する

- 移転先の申込み・審査
- 移転先契約
- 退去確認
- 移転費用の振込
- 明渡完了

【ポイント】

- ・契約金は直接振り込む
- ・残代金は鍵を受けてから支払う

立退き期間は**余裕を持って**、実際の交渉は**短期間で**

■ 事前対策について

定期借家権

契約で定めた期間が満了することにより、**更新されことなく、賃貸借が終了する**建物賃貸借のことを定期建物賃貸借といいます。

※ 3つの義務

- 契約時：①書面による契約の義務
②定期建物賃貸借である事項の説明義務
③期間満了の1年前～6ヶ月前に書面による通知



定期
借家

2 年間

再
契約

③ 1年前～6ヶ月前



※ H12.3.1以前の契約切替は**不可**

■ 賃貸経営におけるリスク

① 人的リスク

- 入居者管理 ○入居者トラブル ○近隣トラブル
- 騒音トラブル ○敷金返還トラブル ○原状回復トラブル



② 建物リスク

※老朽化（経年劣化）

- 原状回復 ○修繕費 ○天災地変
- 建物管理（清掃・メンテナンス）
- 大規模修繕

新築

老朽化

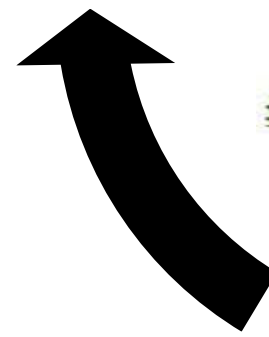
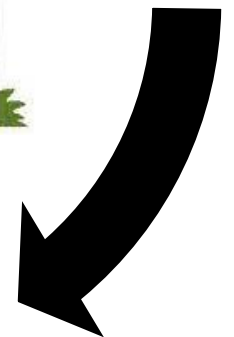


③ お金のリスク

- 家賃滞納 ○長期空室 ○賃料下落
- 金利上昇 ○増税

④ 次世代のリスク

建替え



■ 平均寿命と健康年齢



対策は、**健康なうち**に講じておく必要がある。



時間は**数年**かかります。



■ 心得①

1. 良き相談者（不動産業者やコンサルタント）を抱えておく

- 交渉を依頼する時は良く話を聞いてくれる人（聞き上手な人へ）に頼もう。
- 礼儀作法のしっかりした担当を選ぼう（言葉使い・服装・身だしなみ）
- 誠実で忍耐力のある担当を選ぼう。
- 事前調査をきちんとし、費用についてよく説明してくれる担当を選ぼう。

2. 感情的にならない（常に冷静に対処する－忍耐なくして成功はなし）

- 感情的になりケンカをするということは相手のレベルに落ちることである。
- 今までよくしてやったのに・・・は通用しない。
- 軒下貸して、母屋を取られたという発想は顔に出る。
- 明渡し合意契約時にお金を叩き付けた例・・・ 相手も激昂しご破算に・・・
- 移転に協力いただくというスタンスのほうが上手いく。

3. 立退き交渉の目的を明確に（まとめるのか、紛争するのか）

- 目的は－事業化・売却処分・税金対策・子供との同居・優良入居者の再入居など明確にしておくことにより方針が立てやすくなる。
- 目的がしっかりしていれば困難・苦境も乗り切れる。
- 目的が明確であれば交渉人や弁護士も動きやすい（目的は明確に伝える）

4. 予測される立退料の予算は多めに見ておく（立退料に相場なし）

- 事業化の場合や売却など、事業収支計画、資金化計画では特に多めの予算を計上して、あとで慌てないようにする。
- 最近の金融機関は立退料が高額の場合、融資しないケースも多いので注意が必要。
- 立退料試算について、相場や定型的な算定方式はない。

5. 権利調整上の問題は次世代には残さない

- 子供は親の代での借家人とのトラブルについて経緯を知らない事が多い。
- 問題を先送りしても、必ず子供の代（次の世代）は苦勞する。
- 2代目の方は、決断が早く判断が的確な場合が多いので相談してみる。
- 相続対策は、納税対策だけでなく管理・経営の引継ぎも意識する。

■心得②

6.裁判（紛争）を恐れるな

- 裁判で勝った例は多数あります（立退料がかからずに明け渡した例も多数）
- いきなり弁護士は介入させない（相手を硬化させる－相談はよい）
- 弁護士を入れる場合は、報酬について遠慮なくハッキリと説明を受ける。
- 弁護士は、依頼主（大家さん）の意向をよく聞いてくれて、スピーディーに動く先生を選択する。
- 借地借家法という法律を勉強すること。

7.交渉相手をよく知ること（敵を知り、己を知れば百戦危うからず）

- 性格・年齢・経歴・職業・出身地・経済状態・健康状態・建物の使用状況
- 家族関係（構成、年齢、職業、収入、円満度など）・相談相手（ブレン）
- 普段いるところ・あえる時間・保証人の所在など
- 借家人が法人または営業者の場合（社歴、資本金、業種、事業規模、従業員）
- 意志決定権者（主権者）が契約者とは限りません。

8.交渉記録は必ず残しておくこと

- 日記やメモ形式可（後日、裁判に発展したとき証拠として採用される場合有り）
- 交渉代理人に経緯を説明する時、正確な情報を伝えられる。
- 日付・時間がハッキリと記録されている場合、役に立つことが多い。

9.時間を惜しまないこと（しかし、時も金なり）

- 事前調査、ヒヤリング期間 － 2週間～1ヶ月（場所等による）
- 問題解決イメージ、手順、予算の報告 － 調査終了次第
- 借家人折衝期間 － 3ヶ月～10ヶ月（方向性決定）
- 調停の場合（経験則） － 6ヶ月～1年半程度（例外有り）
- 裁判の場合（経験則） － 1年～2年程度（例外有り）
- 事業化や売却処分を目的とする場合経済情勢に注意を要する

■ 心得③

10.精神的に落ち込まないように心がけること（健康第一）

- 立退きの悩み（苦しみ）を抱えている方は貴方だけではなく仲間がいる
- 事業化など、解決の暁には明るい未来があるというイメージを持つ
- 自分と家族の健康を優先させること（立退き問題などで夫婦喧嘩はしない）

