

第一部

「一般相場 + a」で売るための 攻めの出口戦略

～収益不動産のバリューアップ売却術～

～収益不動産の将来を見据えた、事前対策とは～

- ① 賃料増額はなぜすべきか
- ② 大規模修繕：先か？後か？
- ③ 室内修繕：どこまで必要か
- ④ 定期借家契約にすべきか？

「今のままで大丈夫」は本当ですか？

「空室もないし、このまま売れば大丈夫」

そう思っている方ほど、数百万円以上の**損**をしている可能性があります。



賃料が市場より低い

利回りが低く見え、買取価格が下がる原因に



外観・設備が古い印象

内覧時の第一印象で「値引き交渉」を招く



修繕リスクの不透明感

買主が将来費用を見込んで価格を抑える
建築費の増加によるリスク悪化

収益不動産の価格はこう決まる

$$\text{物件価格} = \text{年間収益} \div \text{利回り (キャップレート)}$$

「収益を上げる」か「安心感を与えて利回りを下げる」か — この2つで価格は動く

	月額賃料	年間収益	想定利回り	査定価格
現 状	月 80万円	960万円	7.0%	約1億3,700万円
賃料増額後	月 88万円	1,056万円	7.0%	約1億5,100万円

▶ 月8万円の賃料増額 → 査定価格が約**1,400**万円アップ！

賃料増額はなぜすべきか

1 価格に直結する最大のレバー

収益不動産は「年間収益÷利回り」で価格が決まる。賃料を上げるとその何十倍もの価格上昇につながる。

2 買主への「安定感」を示す

適正賃料で運営されている物件は「入居者の質が高い・管理が行き届いている」と評価される。

3 物価・人件費・修繕費の上昇に対応

今は管理費、修繕費、清掃費、設備交換費、人件費など、あらゆるコストが上がっています。賃料を据え置いたままだと、表面上は満室でも実際の利益は徐々に圧迫されます。

KEY POINT

賃料 **1万円UP**

=

価格が

100～140万円

アップする

(利回り7～10%の場合)

賃料増額の実践アプローチ

STEP 1

周辺相場の調査

- 同エリア・同築年数・同間取りの賃料を調査
- SUUMOなどで現在の募集状況を確認
- 管理会社に「現在の適正賃料」を確認する

STEP 2

増額交渉の実施

- 継続入居者への更新時の増額交渉
- 新規募集時に市場賃料へ修正する
- 共益費・管理費の見直し（分離している場合）

STEP 3

設備追加で根拠づくり

- インターネット無料化（月2,000～5,000円増額の根拠に）
- 宅配ボックス設置（入居者ニーズが高い）
- 駐車場・駐輪場の整備・有料化

賃料増額の注意点

1 賃料増額についての法律知識

収賃料増額は貸主が一方的に決められるものではなく、周辺相場、物価上昇、固定資産税の変動などを踏まえる。

2 継続賃料と新規賃料

継続賃料は、今の入居者がそのまま住み続ける前提で見直す賃料です。新賃料は、退去後に新たな入居者を募集する際の、現在の市場相場に基づく賃料です。

3 賃料増額の調停と裁判

賃料増額は協議でまとまらない場合、まず調停を行い、それでも不成立なら裁判で適正賃料を判断してもらいます。（成果がでにくい）

KEY POINT

賃料増額

=

厳しい交渉

誰がするのか？

大規模修繕：売る前にやるべきか？

売る前に修繕する場合

◎ 価格交渉を受けにくい

「修繕済み」として値引き交渉の余地を与えない

◎ 入居率が安定する

修繕前に空室が増えるリスクを防げる
雨漏りによる損害賠償が多発

▲ 費用全額の回収は限らない

修繕コスト以上に価格が上がらないケースも

売る前に修繕しない場合

◎ 費用負担なしで売れる

修繕費を出さずに現状渡して売却できる

▲ 価格を下げる要因になる

買主は「将来の修繕費」を見込んで指値を入れやすい

▲ 融資の審査に影響することも

大規模修繕が未実施だと買主の融資条件が不利になるケースも

VS

結論：「どの修繕か」「コストと価格への影響」を精査することが大切

修繕の「やる・やらない」判断基準

修繕項目	効果	優先度	判断ポイント
外壁・屋根塗装	第一印象・防水	◎ 高	築15年超・ひび割れあり → 必須
共用部照明のLED化	省エネ・清潔感	◎ 高	費用少 + 効果大。即実施推奨
エレベーター保守	安全性・信頼性	◎ 高	法定点検の記録が買主の安心に
給排水管の更新	設備耐久性	○ 中	築30年超は調査実施を検討
駐車場の舗装	共用部印象	△ 低～中	目立つ劣化がある場合のみ
エントランス改修	第一印象	○ 中	汚れ・古さが目立つ場合は効果大

室内修繕：どこまで必要か

「空室か満室か」「修繕済みか否か」によって判断が変わります

空室がある場合

- クロス・フローリングの原状回復
- 水回り（キッチン・浴室）の清掃・補修または交換
- エアコンの動作確認・交換検討
- 大規模リノベーション

内見印象が価格に直結するため、費用をかけても回収できるケースが多い

満室だが退去後のリスクが大きい場合

- 次回退去予定室のリフォームプランを提示
- 修繕履歴の整理・開示資料を準備
- 過去の原状回復費用実績を整理
- 管理会社からのリフォーム見積もりを取得

数字で見せることで、買主の不安を先回りして解消する

全室満室・直近修繕済み

- 追加修繕の必要性は低い
- 修繕記録・設備台帳の整理
- 共用部の美観維持に注力
- 「今後の修繕計画書」を提示できると好印象

現状の良さを「見える化」することが最大の販売戦略

費用対効果が高い室内修繕ランキング

順位	修繕項目	概算費用	効果・印象への影響	ROI判定
1	クロス（壁紙）の張替え	3～8万円/室	清潔感・新築感が高まり、最も賃料回収が早い	◎ 非常に高い
2	水回りのハウスクリーニング	2～5万円/室	写真映え・内見印象に直結。低コストで即効性あり	◎ 非常に高い
3	照明のLED化・交換	1～3万円/室	省エネ訴求+明るい印象を演出	◎ 非常に高い
4	エアコンの動作確認・交換	5～15万円/台	機能問題を排除し「後から揉めない」印象に	○ 高い
5	フローリングの補修・上張り	5～20万円/室	傷・日焼けが目立つ場合は印象を大きく左右する	○ 状況次第
6	浴室・キッチンの設備交換	50～100万円	高額。築古で著しく古い場合のみ検討	△ 選択的に

付帯設備が買主の印象を変える理由

買主が「設備」で判断すること

管理の行き届き具合

細かいところまで手が届いているかは管理の質を示す

入居者満足度・定着率

設備が充実 → 入居者が長く住む → 安定収入のシグナル

将来の修繕リスク

設備が古いと「いつ壊れるか」が買主の不安要因に

競合物件との差別化

同条件の物件より「付加価値がある」と感じてもらえる

優先すべき設備グレードアップ

最優先

インターネット無料
宅配ボックス

高優先

防犯カメラ・オートロック
モニター付きインターフォン

中優先

浴室換気乾燥暖房機
TVモニター付きドアフォン

※費用対効果と入居者ニーズの両面から選定することが重要です

定期借家になるとさらに売却しやすくなる理由

「普通借家」のままでは難しい売却も、「定期借家」への切替えでスムーズに進みます

入居者がいる物件でも「定期借家」に切り替えることで、買主が更地化に着手でき、売却価格・に直結します

1 売却価格が上がる

明け渡し期日が明確なため、買主が「自己使用」や「新築」「リノベ売却」を見据えた価格で購入しやすくなります。オーナーチェンジより高値が期待できます。

2 買主の幅が広がる

エンドユーザー（実需）・投資家・不動産業者など多様な買主層が検討しやすくなり、競争による価格上昇も期待できます。

3 融資が通りやすくなる

明け渡し期日が確定しているため、買主の金融機関審査が通りやすく、ローン付きでの売却が実現しやすくなります。

定期借家の進め方 | 4つのステップ

現在の普通借家契約から定期借家へ切り替えるには、入居者との合意が必要です。以下の手順で進めます。

STEP 1

入居者との相談

売却の意向を伝え、定期借家への切り替えの趣旨を丁寧に説明します。立退料の提示も検討します。

STEP 2

合意書の締結

入居者の同意が得られたら、普通借家を合意解約し、新たに定期借家契約書（書面）を締結します。

STEP 3

売却活動の開始

定期借家契約の内容（期間・明け渡し日）を明示した状態で売り出し。買主に安心感を提供します。

STEP 4

売買・引渡し完了

売買契約締結→決済。定期借家の期間満了後、入居者が退去し新オーナーへ引渡し完了。

定期借家の注意点 | 事前に知っておくべきリスク

定期借家は強力な売却戦略ですが、以下の点を必ず事前に確認・対策しておきましょう。

⚠ 入居者の同意が必要

普通借家から定期借家への「切り替え」には入居者の合意が必須です。強制はできず、立退料の提示が必要なケースも多くあります。

⚠ 書面手続きが厳格

定期借家は必ず書面で締結が必要。「更新なし」の事前説明文書も別途義務付け。手続き不備は普通借家とみなされます。

📄 立退料の交渉が現実的

入居者への立退料（引越し費用・賃料数か月分相当）の提供が現実的です。費用計算は売却戦略立案と同時に行いましょう。

💡 専門家との連携が必須

法的手続きは複雑です。弁護士・司法書士・不動産会社と連携し、入居者交渉から書面作成まで専門家のサポートを受けることを強く推奨します。

第一部 まとめ

ただ売るのではなく、 「整えて売る」から 価格が変わる

-
- ① 賃料を適正化して「収益性」を上げる
 - ② 必要な修繕を「見える化」して不安を消す
 - ③ 室内を整えて「第一印象」を良くする
 - ④ 定期借家への切り替え

ご清聴ありがとうございました