

ART TIMES

October
2022

10

月々積み立て、長期計画で備える
賃貸経営者が知っておきたい
大規模修繕の基本

補助は最大100万円/戸
「子育て支援型共同住宅推進事業」新設

空室発生に先手を打つ！
「なんとなく解約」は
更新特典で未然に防ぐ



月々積み立て、長期計画で備える

賃貸経営者が知っておきたい 大規模修繕の基本

長期にわたる賃貸経営において、避けては通れないのが建物の「大規模修繕」です。建物の劣化を放置すれば、入居率の低下や大規模漏水等の事故リスクも高まります。予期せぬ出費に見舞われる前に、適時適切なメンテナンスについて知っておきましょう。

■ 長期経営を支える大規模修繕計画

大規模修繕とは、大まかには表にあるような「共用部の大がかりな修繕工事」を指します。新築（または前回の大規模修繕）から5～15年目の周期で各所の修繕を実施し、賃貸経営の継続期間に合わせて2回、3回と修繕を重ねていくことになります。

修繕箇所	周期	実施項目
手すり・階段等の鉄部	5～10年程度	補修、塗装
屋根	10～15年程度 ※2周期目以降	補修、塗装、防水 葺き替え・重ね葺き
外壁	10～15年程度 ※2周期目以降	下地補修、塗装、 シーリング打ち替え サイディング張り替え
廊下・軒天 雨樋等	10～15年程度	補修、塗装、 防水処理など

どれも建物の維持のために必要不可欠なメンテナンスですが、特に注意が必要なのが「屋根」と「外壁」。劣化から浸水等が起これば建物全体に深刻な影響が出る一方、修繕となればどちらも高額で大掛かりな工事となるため、いつ・どのように実施すべきか、早い時期からの検討が必要です。

■ 屋根修繕は雨漏りする前に。 材質で周期も異なる

屋根の大規模修繕は、主に防水機能の回復が目的です。屋根は紫外線や風雨に直接さらされる分、傷みも大きく、修繕を怠れば雨水の侵入に伴う雨漏りや、躯体部分の腐食の原因にもなりかねません。

具体的な修繕内容は、破損した屋根材の補修と塗装の塗り替えです。修繕時期は屋根の形状や材質によって異なりますが、スレート葺きであれば10～15年程度、ガルバリウム鋼板であれば20年前後が目安でしょう。塗り替えのコストは塗料の種類によって幅があり、シリコン系塗料であれば平米あたり3～4,000円、フッ素系塗料であれば4～5,000円。塗料はグレードに応じて防水機能を維持できる期間も変わるため、経営計画に合わせて選定しましょう。

なお、あまりに屋根の劣化がひどくなると、塗装等では間に合わず、屋根の葺き替えや重ね葺き（カバー工法）が必要となってしまうコストも工期もかさみます。葺き替え時期をできるだけ遠ざけるためにも、適切なタイミングの修繕で備えたいものです。



■ 外壁塗装はメンテナンスだけでなく 空室対策にも

外壁の修繕・塗り替えも、主目的は屋根と同様に防水機能の回復です。壁を軽くこすっただけで手に白い粉がべったりとつくようなら塗装検討の合図。これはチョーキング現象と呼ばれるもので、手についた粉は劣化によって浮き出てしまった塗料の一部です。

外壁の塗料は10年を経過した頃から劣化が顕著となるため、ひび割れの補修やシーリング打ち替えと合わせて、10～15年を目安に塗り替えましょう。なお、外壁の良し悪しは建物の美観に、そして内見者や入居者の印象に直結します。流行を取り入れた外壁塗装はメンテナンスだけでなく、積極的な空室対策としても活かせるため一石二鳥です。

外壁塗装の費用も屋根と同様、塗料の種類によって決まります。ただ、屋根にせよ外壁にせよ、塗装には「仮設足場」の費用が別途かかります。業者によって異なりますが、足場代は壁面1㎡につき1,500円程度。屋根と外壁の修繕をセットにすれば、足場代の節約にもなるので計画的に実施しましょう。

■ 基本は長期修繕計画と、 計画に沿った資金確保

大規模修繕について調べていくと、どうしても費用にばかり目が行きがちですが、「何か問題が起きてか



ら修繕する」という選択はお勧めできません。仮に、雨漏りが発生してから屋根や外壁の修繕に取りかかるとしたら、雨漏り調査費や応急処置費、入居者家財の賠償、使用不能になった居室の空室損など、通常の修繕費に余計な費用も加わります。建物寿命を縮めながら割高なメンテナンスをするよりは、修繕時期・修繕内容を長いスパンで考える「長期修繕計画」を作成するほうが効率的です。

将来の計画が明確になり、大まかな費用の予測が立つようになれば、前もって修繕のための資金を準備することも容易になります。ちなみに、国土交通省の作成する『民間賃貸住宅の計画修繕ガイドブック』によれば、1K10戸の物件における1戸あたりの修繕費用（原状回復工事や設備交換も含む）は、30年間の合計で約180万円にも及ぶとのこと。1棟で1800万円と考えると途方もない金額に思えますが、30年間＝360ヶ月で考えれば、月々の費用は戸あたり5,000円。事前に用意した計画のもと、月々の積み重ねでいざという時に備えることが重要なのです。

30年間の総修繕費

1K 10戸規模
戸あたり 約**180万円**



1LDK・2DK 20戸規模
戸あたり 約**230万円**



資金準備は毎月の積み立てから。 共済利用で節税も

令和4年からは、賃貸住宅の大規模修繕費用を積み立てられる「賃貸住宅修繕共済」も動き出しました。木造・軽鉄の場合は築30年まで、RC造等は築40年までの物件が加入でき、外壁・屋根の修繕費用が対象。現状、自主的な修繕積立金には税制的な優遇がありませんが、共済を利用すると積立金を「共済掛金」として経費計上することが可能となり、節税効果が期待できることから、多くの賃貸経営者の注目が集まります。

どのような方法で資金を確保するにせよ、健全な賃貸経営は建物の健康維持が大前提。まずは管理会社と相談しながら長期修繕計画を立て、無理のない金額で毎月の積み立てを始めてみましょう。



ワンポイントコラム
one point column

補助は最大100万円/戸 「子育て支援型共同住宅推進事業」新設

賃貸経営において、物件のバリューアップにつながる改修もまたメンテナンスと同様に大切です。こちらでも資金問題がネックとなりがちですが、ファミリー物件に補助金が出る、令和4年から始まった「子育て支援型共同住宅推進事業」をご存じでしょうか。

■新築にもリフォームにも使える補助金

子育て支援型共同住宅推進事業は、国土交通省が新設した補助事業です。対象は子育て世帯をターゲットとした共同住宅で、子どもの安心や安全につながる住宅の新築・改修に対して、1戸あたり最大100万円の補助金が交付されます。

注目は、改修における補助の適用ハードルが新築よりも低く利用しやすい点。多くの要件を求められる新築時と違って、賃貸住宅の改修の場合40㎡以上／新耐震基準／子育て世帯募集といった要件を満たしていれば、あとは次の5点の実施で補助を受けられます。

● 改修における補助対象

- ・子どもの転落防止の手すり等の設置
- ・チャイルドロックや立ち消え安全装置等がついた調理器具の設置

- ・防犯性の高い玄関ドア等の設置
- ・防犯フィルム、防犯ガラス、面格子等の設置
- ・防犯カメラ設置（録画機能付きインターホン設置を含む）

同事業の趣旨に沿った、子育て時の事故防止や防犯対策に役立つ設備を設ける工事には補助が出ます。また一方で、次のような工事も補助対象です。

- ・対面形式のキッチンの設置
- ・子どもを見守れる間取り(LDK等)への変更工事

対面式キッチンの採用や、見通しが良く空間の広がりを感じられる間取りへの変更は、子育て世帯に限らず人気であり、物件のバリューアップに直結する工事といえます。ファミリー物件は広さがある分、大規模な追加投資をためらう方も多いものですが、最大100万円の補助金が出るなら利回りも変わるでしょう。補助金の利用後は原則10年間の保有が求められるものの、物件の魅力アップで将来の売却時も有利に立ち回れそうですね。



空室発生に先手を打つ!

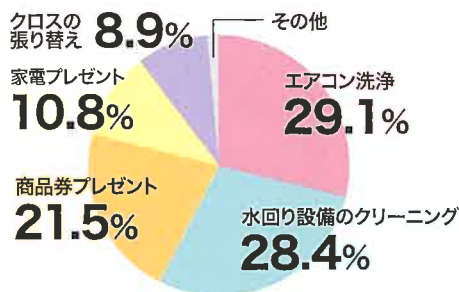
「なんとなく解約」は更新特典で未然に防ぐ



部屋の解約は就職や結婚といった避けがたい理由が大半ですが、更新時期は「2年経ったし気分転換に引っ越そうかな」という入居者もちらほらと発生します。こうした“なんとなく解約”する層に、賃貸経営者から“更新特典”でアプローチできないものでしょうか。入居者がもつとこの部屋に住みたい、と思うような施策を打てれば、無駄な解約を防ぎ、物件の稼働率を高めることもできるはず。

「首都圏賃貸住宅市場における入居者ニーズと意識調査2021~2022年」によると、多くの入居者が更新時に次のようなサービスがあったら「嬉しい」と回答しています。

契約更新時があると嬉しいサービス



「首都圏賃貸住宅市場における入居者ニーズと意識調査2021~2022年」(21C.住環境研究会・株式会社リクルート調べ)

広告費や成約までの空室損、修繕費など、新たに募集する際の費用に比べれば、どれも許容できる金額です。小さなコストで入居者の心をつかみ、空室の発生を防げるなら、更新特典は十分に検討できる「空室対策」でしょう。

■ 住み心地改善特典

エアコン洗浄/水回りクリーニング/クロス交換

居住期間に応じて汚れや匂いは蓄積されますが、自費での解決に抵抗のある入居者は多いようで、清掃系の特典は上述のアンケートでも人気です。清潔感のある部屋に生まれ変われば暮らしの満足度も高まり、気分転換の解約も減少。また、気分を一新してもらうという意味では、入居者好みのクロスへの交換も有効。次の募集に先行した交換と考えればコストも見合うはず。



■ もらって嬉しいプレゼント

家電/商品券/カタログギフト/防災グッズ、防犯グッズ

誰でも嬉しい家電や商品券のプレゼント。入居者の好み分からない場合は、入居者が自分でプレゼントを選べるカタログギフトという手もあります。災害が増えている昨今は、備蓄用の食料や避難時セットなどの防災グッズの特典も効果的。防犯フィルムや鍵交換などのセキュリティ向上策を特典にすれば、安心して長く暮らせると印象づけることもできそうです。

■ 部屋の設備のグレードアップ

温水洗浄便座/モニター付きインターホン/ネット無料

設備が古びていくにつれて物件の魅力も失われていくものです。そして、魅力の低下は早期解約の原因に。その点、今まで「なくて不便だった設備」「あってほしかった設備」が加わりお部屋がグレードアップされれば、入居者の引っ越しをする意欲も薄れます。加えて、新規導入の設備によって次回募集時の集客効果もアップ!

■ 金銭面での譲歩

賃料減/再契約料、更新料減免

更新料のある地域では、その支払いが引っ越しの直接的理由となるもの。周辺相場と現賃料とを比較して、引っ越しを選択する入居者も多くなります。市場で不利な状況であるなら、貸主側から先行して「賃料減額」「更新料減免」といった条件を提示することで、入居者の解約を踏みとどまらせることもできるはず。お金での解決には抵抗感もありますが、新規募集コストよりも低い割引額で更新を獲得できれば、それこそ“儲けもの”です。

特典スケジュールの提示で効果UP

上記のような特典を採用する際、是非実施したいのが「特典スケジュール」の事前提示です。例えば、1回目の更新はエアコン洗浄、2回目は商品券1万円分、3回目は有名テーマパークのチケット…と、将来の「更新する楽しみ」をあらかじめ提示しておけると、更新特典による解約抑止効果はさらに高まります。

どんなに特典が魅力的でも、既に引っ越しの算段を始めている入居者を止めるのは至難の業。春の更新ラッシュに先手を打てるよう、この秋から更新時の入居者プレゼント計画を始めてみてはいかがでしょうか。