

そのまま建ててしまつて大丈夫？

# あなたのアパート経営は 10年で危機を迎える。

〜2代目オーナーの時代に困らないために〜  
〜家賃保証と修繕費負担で失敗しないために〜



# 第1章 30年家賃保証があるから安心ですか？

アパートオーナーの破産は増えても、保証会社は決して倒産しないのはなぜ？

破産件数は過去最高に。  
いま、アパートオーナー受難の時代です。  
家賃保証のなかった時代には、  
破産するオーナーはごく少数でした。

7

6

30年家賃保証は、当初の保証額が期間中ずっと続くわけではありません。

30年家賃保証とは、オーナーの無知を前提にしたシステムなのです。  
30年家賃保証が無事に満期を迎える。  
そんな例はほとんどありません。

13

9

「保証があるから安心」ではありません。「よいアパートだから保証も長期につける」のです。

いざという時には支払われない。  
それが本当に保証といえるでしょうか。  
「まず保証ありき」ではなく、  
長期にわたり魅力的なアパートづくりを。

18

16

## 第2章 修繕費負担で「2代目の悲劇」がおこる？

世の中の流れはさらに入居保護へ。オーナー負担はますます重くなります。

親が建てたアパート。子ども  
の代には費用ばかり必要に。  
そんなケースが増加中です。

最初に親がどんなアパートを  
建てたか。「2代目の悲劇」  
にそれが大きく影響しま  
す。

「東京ルール」をご存じですか？

今後はリフォーム費用もオーナーの負担です。

少額訴訟の上限が60万円に。

トラブルが裁判になる可能性が高まりました。

リフォームや修繕の費用について、

「30年家賃保証」は力になってくれません。

親の代には順調だったアパートにも、

「2代目の悲劇」がやってきました。

迫りくる大規模修繕をどうするか。

2代目にとって大きな課題になります。

手取り額よりも課税所得が多くなる。

そんな逆転現象が2代目を襲います。

「ライフサイクルコスト」の視点から、  
アパート経営を長期でとらえましょう。

従来の発想から脱け出したオーナーにとって  
いま、アパート経営は逆にチャンスなのです！

22

24

25

26

29

29

31

35

41

## ◆ これからアパート経営を始めようとするあなたへ。

「どこに頼んだらいいかわからない。やっぱり大手業者が安心かな？」

「最近の家賃もまるごと業者が保証してくれるらしい」

「どんな建物にしようか。丈夫で長もちなのは鉄筋かな？」

「自分のアパート計画で子どもの代までうるおってほしい」

「先祖代々の土地を上手に次の代に手わたしたい」

こんな思いをお持ちの土地オーナーの方に、新しくアパート経営を始めるにあたって、ぜひ知ってほしい基本知識をまとめたのがこの小冊子です。基本知識とはいっても、世の中一般の「思いこみ」「常識」を見直そうという姿勢も本冊子にこめてあるので、難しい専門知識を勉強するというよりも、例えば日曜日の朝に新聞の経済欄の特集記事を読むような感じでページを繰っていただければと思います。小冊子ゆえ言葉足らずの面も多々あるかと存じますが、あなたのアパート経営を成功に近づけるわずかな力にでもなれば幸いです。

# 第1章

## 30年家賃保証が

あるから安心ですか？



◆ まる暗記してほしいほど大切なポイント

アパートオーナーの  
破産は増えても、  
保証会社は決して  
倒産しないのはなぜ？



## 破産件数は過去最高に。いま、アパートオーナー受難の時代です。

あなたはご存じでしょうか？いま、アパート・マンションなど賃貸物件の競売。任意売却数とともに増加傾向にあります。

これは、現代において、健全なアパート経営がどんなに難しいかを端的にあらわすといえるでしょう。自分の代で経営に行きづまり、資産を手放すオーナーの気持ち。それは、先祖から受け継いだ土地をお持ちの方なら痛いほどわかることでしょう。

そして、全国の総住宅数、つまり現在すでに建っている住宅の数は、全国の世帯数を大きく上まわっています（総住宅数63万戸・総世帯数5246万世帯。平成25年10月1日現在）。そんな中で、これから新規のアパート経営に乗り出すことは、果たして有望なビジネスなのでしょうか。従来のように、例えば「相続税対策のため」という動機だけでアパート経営を始めても、今後はともやっついていけないだろう。そんな厳しい見方が、じつは昨今の業界では常識となっています。

そんな中で、ほとんどのオーナーが心強い味方だと考えているのが「30年家賃保証」「一括借上げ」システムです。その存在を初めて知った時には、誰もが「えっ、空室になっても家賃が保証

されるの？しかも30年も！」と驚いたことでしょう。それでは、オーナー受難の時代を迎えたいま、空室の家賃を補てんする保証会社はやはり苦境にあるのでしょうか。それが、まったくそうではないのです。「家賃保証」を売り物にする保証会社は全国に星の数ほどありますが、どこかが倒産したという話はほとんど聞きません。

つまり、オーナーの破産が増え続ける時代にあつて、本来はビジネスパートナーであるはずの保証会社ばかりが着実に利益を上げているのです。なぜ、そんなことになるのでしょうか。また、「30年家賃保証」は本当に頼りになるのでしょうか。

## **家賃保証のなかった時代には、破産するオーナーはごく少数でした。**

ここで、少し歴史をひもといてみましょう。アパートオーナー受難の時代は、平成5年の生産緑地法の改正にさかのぼります。これによって市街化区域農地に対する宅地並課税が始まりました。そこで起こったのが、従来の農地を転換しての空前のアパート建設ラッシュでした。「高い税金を払って都会で農地を持つよりも、いっそアパートを建ててしまおう」と考えるオーナーが多か

ったわけですね。これには、当時はまだ「建てれば決まる」が通用した時代だったことも追い風となりました。

そして、空室に対する保証サービスが始まったのも同じ頃です。しかし当時、経営が不安定だったのはオーナーよりも保証会社の方で、「土地オーナーにアパートを建てさせるためなら、難あり物件でも保証をつける」という強引な営業手法がアダとなって倒産する保証会社が多くありました。逆に、オーナーが破産したり、アパートが競売に出ることなど当時はほとんどありませんでした。

しかし、通常の供給戸数の約2倍のアパートが、3〜5年も続けて供給されるといのはやはり異常です。やがて、バブル崩壊後の景気低迷も響いて状況は一変しました。せきを切ったように大量の空室が世の中にあふれ出したのです。すると、その分の家賃をオーナーに補てんしなければならぬ保証会社は、これまで以上に経営が危うくなってきました。そこで、少しでも入居者を確保して空室を減らすため、保証会社では家賃の大幅値下げをオーナーに要求したのです。これに驚いたのはオーナーです。自分のアパートの家賃が下がる場合があると、保証会社の営業マンからはまったく聞いてなかったのだから無理もありません。

そこで「こんなに家賃を下げたら、借入金の返済ができないじゃないか！」「最初に聞いていたのと違うじゃないか！」と訴えてみても、「それなら保証契約を打ち切りましょうか」といわれると、自分ではアパートを運営する自信のないオーナーは値下げを認めざるを得なかったのです。そして、借入金の返済に行きづまったオーナーの「悲惨な事例」が全国で見られるようになりました。この時の状況が、現在まで続く「オーナーのために保証会社がある」のではなく「保証会社のためにオーナーがいる」という関係の原型だといえるでしょう。

これ以降、現在までに、家賃保証のシステムを「自社だけは絶対に利益が出るシステム」として磨き上げてきた保証会社の倒産はなくなったのです。つまり、保証会社は自分たちの「倒産」というリスクをオーナー側に転嫁することに成功したのです。

### **30 年家賃保証とは、オーナーの無知を前提にしたシステムなのです。**

アパートオーナーが危機にあるのに、保証会社だけが利益を上げる。そんな状況を招いたのは、当然、オーナーの側にも原因があります。例えば現在でも「相続税対策の借金のため」「専門の業者におまかせでいいから」「店舗経営より簡単そうだから」などの理由だけでアパート経営を始め

るオーナーはあとを絶ちません。

しかし、考えてもみてください。こうした安易ともいえる考え方で始めたビジネスが、この現代社会で通用するでしょうか。確かに、都市部などで住宅の絶対数が不足していた高度成長期にはアパートも圧倒的な「貸し手市場」で、建てれば決まるという状況でした。それが現在では、先述べた着工数と世帯数のバランスから見ても完全な「借り手市場」に変わっているのです。もう、「殿様商売」「素人商法」は通用しないのです。

そして、そんな現状認識を持たないオーナーにこそ魅力的に見えるのが「30年家賃保証」なのです。それは、保証会社の営業マンが「何から何までおまかせください」「ほうっておいても利益になりますよ」と、わざわざ誤解させるようなセールストークをすることにも責任があるでしょう。「アパート経営を始めたのご家族を説得する時に、長期保証がついてあると便利ですよ」などという、まったく筋違いのトークに乗せられて30年保証を契約するオーナーも決して珍しくないのです。

いわば、オーナーの無知と不勉強を前提として、保証会社が自分たちの経営安定を保証するためのシステムが「30年家賃保証」なのです。もちろん、保証がなければ安心できないというオー

ナーの気持ちもわかるのですが、何も知らずに契約してしまうと思わぬ落とし穴があるのも事実です。そこで次項では、30年保証の問題点を具体的に説明していきます。

◆ まる暗記してほしいほど大切なポイント

30年家賃保証は、  
当初の保証額が  
期間中ずっと続く  
わけではありません。



## 30年家賃保証が無事に満期を迎える。そんな例はほとんどありません。

保証会社の営業マンのセールストークにまどわされず、細かい文字でびっしり書かれた契約書をよく読めば、すべての保証契約に次のような問題点があることに気づくはずですよ。

### 問題点1 2年ごとに家賃の見直しがある。

30年家賃保証とは、契約当初の家賃や保証額がそのまま30年続くものだと思っていませんか？ 現実はそのではありません。例えば、新築時に家賃5万円で30年家賃保証を契約したとします。初めは入居率もよく、一時的な空室がでて家賃の9割（4万5千円）が保証会社から支払われました。このあたりはオーナーの期待通りです。ところが築10年を過ぎて建物が古くなると、しだいに空室がめだち、やがて全戸数の3割が空いてしまいました。すると、保証会社の営業マンがいうには「入居者が集まりやすいよう家賃を4万円に下げてください」。えっ！と思ってもあとの祭り。契約書には確かに「2年ごとの家賃の見直し」の項目があります。

こうした保証会社のやり方は、先に述べた生産緑地法改正後の頃と変わりありません。しゅしゅ

値下げに同意したものの、この場合、空室に対する保証も4万円の9割にあたる3万6千円に引き下げられます。もちろん、値下げの効果で満室状態を回復したとしても、家賃そのものが下がったぶん収支計画には大きな狂いが生じてしまいます。

## 問題点2 保証会社からの一方的な契約解除も。

前述の場合、オーナーが頑張って「こんな家賃では借入金の返済もできない。こんな時に助けられるのが保証ではないのか。家賃5万円は現状維持してほしい」と主張したらどうなるでしょうか。これは、まちがいをなく契約を更新せず。つまり、保証会社の方から契約を解除されるはずです。契約書には、よく見れば両者が合意しない場合の契約解除についても書かれているのです。

この場合、オーナーは30年どころかわずか10年余りで、まさに真っ裸で放り出されることになるわけです。ちなみに、保証会社が持ちかけてくる家賃値下げは、初めから契約解除をねらったの法外な減額要求という場合も多いことも付け加えておきます。

### 問題点3 保証料は高額。保証されるのは家賃のみ。

オーナーの中には、家賃保証を受けるのに何のお金もかからないと思っている方も多いようです。しかし、実際は家賃の1割ほどを保証料として支払うのです。この家賃の1割というのは、じつはオーナーの手取り額にも匹敵するほど高額なのです。

そして、詳しくは後述しますが、家賃保証とはその名の通り「家賃のみ」の保証であって、建物のメンテナンス費用や修繕費はオーナー負担となります。この点も「一括借上げ」という言葉のイメージとは大きく異なるところです。

### 問題点4 共済制度では保証料の値上げが当然のこと。

では、会員相互の助けあいを旨とした共済制度をすすめる業者はどうでしょうか。アパート管理戸数で業界首位の某社は、自社名を冠した共済会をセールスの武器として成長したとされます。オーナーが毎月の会費を支払って、空室が出た場合に家賃の約9割が給付されるのは保証制度と同じです。

しかし、大きな違いは、共済会全体の入居率が下がった場合には会費の引き上げ、給付の引き下げなどが現実に行われてきたことです。つまり、どこまでもリスクは某社や共済会にはかからず、オーナー全体にかかるという仕組みなのです。全員でリスクを負担するから感じにくいだけで、現実には何のリスクも回避できたわけではありません。

**いざという時には支払われない。それが本当に保証といえるでしょうか。**

以上の点をふまえると、保証会社では新築で入居者の集まりやすい時期だけ高額な保証料を受け取っておいて、空室に対する支払いが増える築10年くらいから先は契約を打ち切りたいのではないかと。そんな疑問もまったくないことがわかります。

また、これらの業者の中には、最初にアパートを建てる時の建築費に当初6〜8年分の保証支払いの見込み額を上乗せして、異常に高額な建設費を設定する場合があることも事実なのです。

◆ まる暗記してほしいほど大切なポイント

「保証があるから

安心」

ではありません。

「よいアパートだから

保証も長期につける」のです。



**「まず保証ありき」ではなく、長期にわたり魅力的なアパートづくりを。**

これまでお話ししてきた内容をまとめると、アパート経営で「30年保証があるから安心」というのは本末転倒だということ。大切なのは、従来の考え方を180度転換して「うちは将来ずっと安定経営が見こめるアパートだから30年も保証がつけられる」という方向性で考えることです。では、長期にわたり魅力を保ち続けるアパートをつくるため、オーナーは何を心がければいいのでしょうか。

## **ポイント1 オーナーが自分で調べて考えよう。**

「専門家でもないのに、そういわれても……」と悲観しないでください。何も、建築基準法や住宅の勉強をすすめているわけではありません。例えば、自分が建てようとしているアパートから半径1km内に、どんなアパートがどんな家賃で出ているかを調べて歩いてみましょう。あるいは役所に出かけて、その地域の人口動態を調べてみてもいいですね。これだけでも、自分が建てようとしているアパートに対する見方は大きく変わってくるものです。

それから、最近はどんな設備・仕様が人気なのかについては書店や図書館のビジネス書コーナーにたくさん参考書が並んでいます。あるいはプランが固まってきたらご自身のお子さんやお孫さんに見てもらって、若い人の「生の声」を聞いてもいいでしょう。

これらの活動を通じて、もっとも大切なのは「自分のアパートは自分で勉強してつくるんだ」という意識を高めることです。人まかせを前提にしていた時にはなかった「やりがい」や「事業意欲」を感じるようになれば、もう、あなたは一人前のオーナーです。

## ポイント2 企画段階でわかっている欠点は改善しよう。

自分が住むための家を探している立場なら、誰もが気になるはずの欠点。それをそのままにしてアパートを建ててしまうオーナーは意外と多いものです。これは、自分が建てるアパートはかわいのか、それとも欠点を認めると、その改善に余計なお金が必要になるのでは？という思いからでしょうか。よく、アパート業界でいわれる「欠点十か条」とは以下のようなものです。

## 【アパートの欠点十か条】

- 一・陽あたりが悪い。
- 二・収納が少ない。
- 三・駐車場が足りない。
- 四・防音対策がされてない。
- 五・使い勝手の悪い間取り。
- 六・外観デザインが悪い。
- 七・外構の計画がされてない。
- 八・メンテナンスのかかる仕様（内外装）
- 九・アパート名が恥ずかしい。
- 十・共用スペースが多い（長い共用廊下など）

アパートはいったん建ててしまうと簡単に変更・修正はできません。あとで入居者などに指摘されて「しまった！」と後悔しないうすむよう、事前にわかっている欠点くらいはしっかり改善しておきましょう。

### ポイント3 「新築の魔力」に頼らない建物をつくろう。

少し大きさにいうなら、新築のうちはどんなアパートでも入居者は決まるものです。これで大半のオーナーは「うちの経営は大成功だ！」と勘違いしてしまいます。この、入居者にもオーナーにも作用する不思議な力のことを、業界では「新築の魔力」と呼びます。しかし、これはあくまでも「魔力」であって「実力」ではありません。

それをはっきりするのは、やはり築10年頃からです。この時期に「新築の魔力」がとけると、その後も満室を維持できるアパートと、目に見えて入居者が決まらなくなるアパートの二極化がおこります。いわば「勝ち組」と「負け組」にはっきりわかれるわけで、隣のアパートは満室でも、うちはガラガラということが十分にあり得るのです。

それでは、そんな両者の差はどこにあるのでしょうか。「企画段階での欠点の克服」はもちろん、ここでは「建物を長もちさせるような工夫」も大きなポイントです。これについて詳しくは第2章で述べます。

## 第2章

# 修繕費負担で

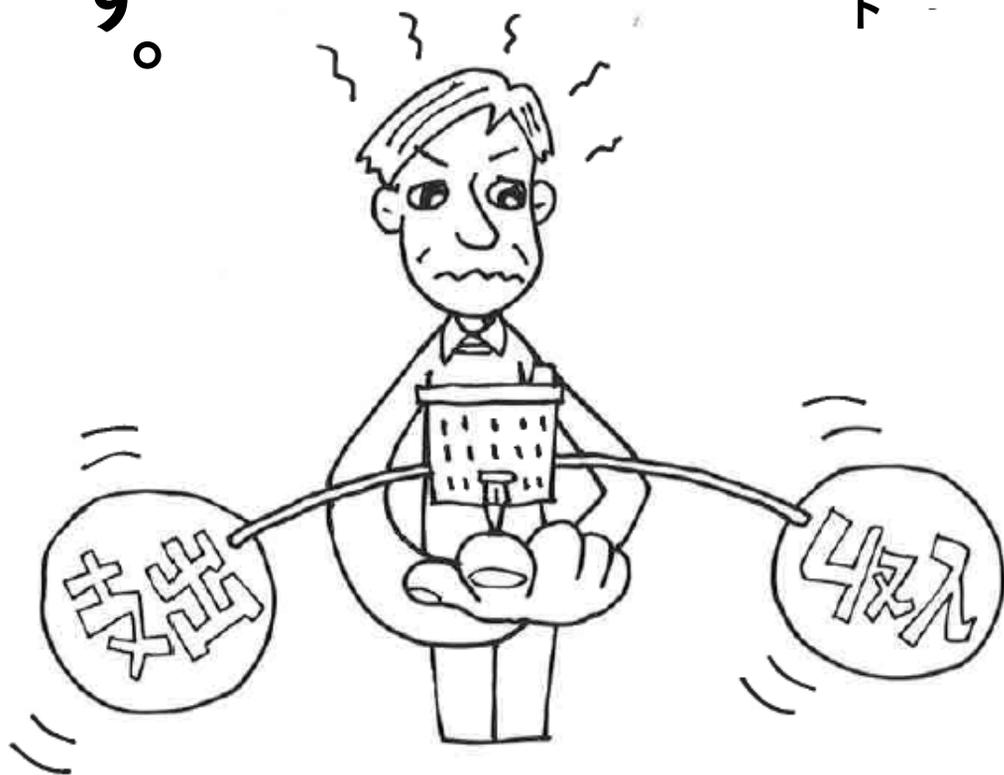
# 「2代目の悲劇」

# がおこる？



◆ まる暗記してほしいほど大切なポイント

世の中の流れは  
さらに入居保護へ。  
オーナー負担は  
いっそう重くなります。



「東京ルール」をご存じですか？

今後はリフォーム費用もオーナーの負担です。

新聞やテレビなどマスコミで何度も紹介されたので、すでにご存じの方も多いでしょう。平成16年10月から、東京都では敷金返還トラブルを防ぐ目的で「賃貸住宅紛争防止条例（通称、東京ルール）」が施行されました。これは、退去時の敷金返還に関する説明責任をアパートオーナーの側に義務づけたもので、つまりは入居者の故意や過失で部屋を傷つけた場合のほかは、原状回復や設備の取り替え費用はすべてオーナーが負担するというものです。もちろん、これは東京に限った話ではなく、近い将来には全国的なスタンダードとなることが予想されます。

これ以外にも、国土交通省の「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」（平成23年改訂）でも「入居者ではなくオーナー負担」という方針ははっきり示されていて、それに準じた判例も次々とあらわれています。

また、アパートが圧倒的な借り手市場となる中で、そもそも従来のように高額な敷金・礼金を設定しては入居者が集まらないという現実もあります。そう考えると、オーナーをとりまく経営環境は今後ますます厳しくなると考えられます。

アパート経営の現状を考えても、これらリフォーム費用をすべて負担しては、ほとんどのアパートが実質赤字に転落するのではないでしょうか。つまり、これまで想定していた「家賃収入が毎月これだけで、経費がこれだけで……」という収支計画がもう通用しない時代なのです。おそらく今後、従来と同じ収支計算で運営してきたアパートは続々と限界を迎え、確実に立ち行かなくなると予想されます。

## 少額訴訟の上限が60万円に。

### トラブルが裁判になる可能性が高まりました。

アパートオーナーと入居者の間で敷金トラブルなどがおきた時に、入居者からの「駆けこみ寺」となってきたのが少額訴訟制度です。簡単な手続きと低費用でスピーディな裁判が受けられる少額訴訟は、もともと訴額上限30万円でした。しかし、敷金トラブルに関しては、少額訴訟に持ちこまれないようにオーナー側の業者がわざと30万円超の金額で費用請求するケースがよくあります。例えば、リフォーム費用を32万円で請求すれば、手続きが面倒で費用もかかる通常の裁判までおこす入居者はいないだろうというわけです。

ところが、平成16年4月から、少額訴訟の上限が60万円に引き上げられたのです。さすがに、退去時のリフォーム費用で60万円以上の請求とはいきません。これで、入居者の立場からいえば、敷金の返還額などに不満を感じるケースのほとんどで少額訴訟に持ちこめることになったわけです。また、判例を見ても、オーナーの側がしっかり証拠を用意しないと、入居者に有利な判断が下される場合が多いようです。さらに、入居者が安易な気持ちで訴訟をおこすこともないとはいえ、今後アパート経営にとって頭の痛いところとなりそうです。

## リフォームや修繕の費用について、

**「30年家賃保証」は力になってくれません。**

退去時のリフォーム費用がオーナー負担となる場合、「30年家賃保証」「一括借上げ」は何をしてくれるのでしょうか。あるいは、もっと日常的な建物のメンテナンスや定期修繕についてはどうでしょうか。答えは「何もしてくれない」です。

第1章でもお話ししましたが、家賃保証とはあくまでも「家賃についてののみ」の保証であり、また一括借上げという言葉とは裏腹に「建物の修繕費などは一括という中に含まない」のです。

それどころか、契約内容によっては敷金・礼金などもすべて保証会社の預かりとされる場合もあるほどです。もちろん、これらの資金は退去時のリフォーム費用にあてられるはずですが、現実には、保証会社がリフォーム費用を支払うのはごく一部の内容についてで、そのほか大部分の費用はオーナーの家賃収入から負担することになります。また、日頃のメンテナンスや定期修繕も事情はまったく同じで、家賃収入からのオーナー負担が重くのしかかってきます。

以上のような状況をふまえ、オーナーの中にも「このままではいけない」と危機を感じる方が増えてきています。しかし、具体的にどうすればいいかとなると、なかなか妙案は見つからないのが現状ではないでしょうか。

◆ まる暗記してほしいほど大切なポイント

親が建てたアパート。  
子どももの代には  
費用ばかり必要に。  
そんなケースが  
増加中です。



**親の代には順調だったアパートにも、「2代目の悲劇」がやってきます。**

いま、アパート業界では「2代目の悲劇」という言葉がよく使われます。事実、経営に行きづまって競売に出てくるアパートの大半は2代目オーナーが所有するものです。これは、第1章で述べた「新築の魔力」が築10年から先、2代目の頃には通用しなくなることも大いに関係があります。

アパート経営の「おいしい部分」はすべて親の世代にとられてしまい、自分の代には骨と皮しか残ってないのではないか。そんな思いから、オーナーの子息がアパート経営を引き継ぐのを嫌がるケースも出てきています。ここでは、そんな「2代目の悲劇」をもう少し詳しく見ましょう。

**迫りくる大規模修繕をどうするか。**

**2代目にとって大きな課題になります。**

2代目オーナーの時代には、さまざまな大規模修繕の費用負担が波のように押し寄せてきます。外壁の塗り替えや貼り替え・防水工事のやり直し・各種設備の交換など、築14〜15年のアパート

では、親の時代にはピカピカだった部分にも痛みや劣化が確実にあらわれてくるからです。

ちなみに、2代目の頃になって必要となる大規模修繕は、

◎屋根のふき替え(7～10年目)

◎外壁の塗り替え(7～年目)

◎防水工事のやり直し(5～10年目)

◎各種設備の取り替え(12～15年目)

◎部屋内の貼り替え(人居者の退去後ごとに必要だが、10年目以降はさらに負担増に)

以上が主要なものです。もちろん、親の代から修繕資金をしっかりとプールしてあれば問題はないでしょう。しかし、じつのところ「そこまで手がまわらなくて……」というオーナーの方が圧倒的に多いのが現実です。

**手取り額よりも課税所得が多くなる。**

**そんな逆転現象が2代目を襲います。**

「2代目の悲劇」は修繕費負担だけではありません。所得税に関しては、2代目オーナーの頃に驚くべき逆転現象がおこることをご存じでしょうか？

例えば、最初に1億円の借入金をもとにアパート経営をスタートしたとしましょう。この場合、1年間の返済額は500万円くらいが一般的です。アパート経営の資金返済は元利均等返済がほとんどで、これは元金と金利をあわせた合計額を一定にして返済する方法です。つまり、前述の場合合は年間500万円をずっと返済していきます。そして、その内訳は「元金100万円＋金利400万円」のようになります。当初は借入残高が大きいため金利割合がほとんどですが、やがて返済が進むと少しずつ金利割合は低く、元金割合は高くなります。普通、10年以上が過ぎると、500万円の内訳は「元金400万円＋金利100万円」ほどになります。

ここに、困った事態が発生します。それは、所得税の申告では、金利は必要経費と見なされるのに元金は見なされないためです。先ほどの例では、親の世代がアパート経営を始めた頃は400万円が必要経費と認められました。それが10年以上たって2代目になった頃には100万円しか経費にできないのです。

オーナーの年間収入を800万円としてみましょう。毎年500万円の返済は続いているので、これを差し引いた300万円が手もとに残ることになります。しかし、所得税の申告では、500万円のうち100万円しか必要経費にできません。つまり、オーナーのもとに700万円が残った計算になるのです。

しかし、この700万円からさらに課税所得を下げてくれるのが減価償却です。アパートの建設費などを毎年少しずつ必要経費としていく仕組みが減価償却ですが、意外なことに木造と鉄筋コンクリート造では償却額が大きく異なるのです。1億円でアパートを建てた場合、木造は約450万円、鉄筋コンクリートは200万円ちょっとが減価償却費として認められます。そして、それぞれを700万円から引くと、木造は250万円、鉄筋コンクリート造は500万円が課税所得になります。

◎まとめてみましょう。

## 築10年以上が経過した2代目の時代には

木造の場合⇨実際の手取り300万円↓課税所得250万円

鉄筋コンクリート造の場合⇨実際の手取り300万円↓課税所得500万円

そう、鉄筋コンクリート造のアパートでは完全に逆転現象がおきていますね。実際は手取り300万円しかないのに、500万円に課税されてはたまったものではありません。「これでは税金を払うために経営してるようなものだ……」と嘆く2代目オーナーが多いのもわかるというものです。

ちなみに、木造と鉄筋コンクリート造で償却額に差が出るのは、法定耐用年数が木造20〜22年、鉄筋コンクリート造47年と2倍以上も違うからです。多くの年数で割る分だけ、鉄筋コンクリート造の1年の償却額は低くなるわけです。

◆ まる暗記してほしいほど大切なポイント

最初に親がどんな

アパートを建てたか。

「2代目の悲劇」に

それが大きく

影響します。



## 「ライフサイクルコスト」の視点から、 アパート経営を長期でとらえましょう。

相続税対策のためアパート経営を始めるオーナーはたくさんいます。しかし、これまで見てきたように、アパート経営がかえって2代目を苦しめるという皮肉な結果になりかねないのが現実です。ここで大切なのは、アパートを新築して20年、30年が過ぎ、やがて建物が老朽化して取り壊すまでの全体にかかる費用。つまり、ライフサイクルコストという視点を持つことです。例えば、親がアパートを新築した時に、子どもの代までしっかり考えて建てたかどうか。これは、全体の収支を考える上でもたいへん重要なことです。

### ポイント1 特に郊外物件では木造アパートの方が有利。

アパートを建てる時に、木造にするか鉄筋・鉄骨系にするかはオーナーにとって悩ましいところ。しかし、現在の市場の動きを見るなら、都心で高度利用するための物件でなければ木造アパートを選択した方が有利だといえます。

その理由としては、先ほど述べたように償却期間の違いから所得税申告時に認められる必要経費に大きな差が出ることもあります。また、鉄筋コンクリート造の法定耐用年数は47年ですが、常識的に考えて築40年以上のアパートに入居者が集まるでしょうか。つまり、鉄筋コンクリート造では償却期間をたっぷり残して建替えを検討する必要があるのです。これは、どう考えて「もったいない」ことです。また、メンテナンスや修繕費用も、木造に比べると鉄筋・鉄骨系はかなり高額です。つまり、木造に比べて「何かとお金がかかる」のが鉄筋・鉄骨系なのです。

それなら、収入面はどうでしょうか。鉄筋・鉄骨系のアパートに木造よりも高額な家賃が設定できるかといえば、まったくそうではありません。一般的に、アパートの家賃は広さ(OLDKで〇〇㎡)と立地(駅から〇分)を基準にして決まります。構造によって家賃が大きく変わることはありません。つまり、収入はそれほど変わらないのに、出ていく経費は大きい。それが、鉄筋・鉄骨系のアパートなのです。

では、それでも鉄筋・鉄骨系を選ぶオーナーが多いのはなぜでしょうか。それは、「木造よりも頑丈でしっかりしたイメージがあるから入居者が集まりやすいのでは？」という思いがあるからです。しかし、じつのところ現在の技術水準では、地震・台風などに対する強さにおいて、木造と鉄筋・鉄骨系のどちらが優れているとは一概にいえません。

## ポイント2 内装材は退去時のリフォームが不要なものを。

入居者の退去時に発生するリフォーム費用が、今後ますますオーナー負担になるという話はすでにしました。もちろん、対応策としてリフォーム費用をしっかりと積み立てることも大切です。しかし、新築時の内装材選びによっても大きく負担軽減できるのです。

それは、フローリングやクロスなど、従来は退去時に「すべて取り替える」ことが多かった部材も、10年単位の長期使用を可能にした製品が市場にたくさん出ているからです。例えば、床のフローリングが貼り替えではなくクリーニングだけですめば、オーナーが高額な費用を負担する心配もありません。また、クロスにしても拭き掃除だけですめば同じく大きな費用軽減になります。

これらの建材は、従来品と比べてもそれほど高価ではなく、退去が発生するたびリフォームすることを考えれば結局は割安になります。それなのに、いまだ市場で主流にならないのはなぜでしょうか。それは、工場のラインや大量ロットでの仕入れの関係から、大手企業が本格導入に踏み切れてないからに過ぎません。ここでも、オーナーが少し自分で勉強するだけで、現在だけでなく将来の2代目のリスクもあらかじめ回避できるのです。

### ポイント3 屋根などの外装材はメンテナンス費用も考えて。

20年・30年目の大規模修繕に際して大きな費用負担となるのが、屋根や外壁など外装材の貼り替え・ふき替えです。これら外装材も、内装材と同じくクリーニング対応によって従来よりもぐんと長期使用ができるものが市場にはたくさん出ています。

そして、それらが主流にならないのは「定期的な大規模修繕が施工業者の安定した収益源になっているから」という業者中心の点でも事情は似通っています。それゆえ「すぐに傷んでしまう外装材を使っては貼り替えて」という業者の姿勢はなかなか変わりません。やはり、ここでもオーナーの方から意識を変えることが大切なのです。

例えば、最近ではオーナーから「屋根は絶対に瓦ぶきにして」という注文が出ることが多いようです。これは、20〜25年前にデザイン性や軽量さから大流行した屋根材のカラーベストが色あせて真っ白になり、防水性も失った無残な姿が街中で見られることも無関係ではないでしょう。もちろん、カラーベストの塗り替えには材料費だけでなく施工費、足場を組む費用などさまざまなコストがかかり、「新築時は安くすんでも、メンテナンスごとに割高になる」の典型的な例となっています。だからこそ、50年以上も品質を保てる瓦に注目が集まるわけです。

## ポイント4 建物構造では「スケルトン・インフィル」に注目。

また、建物構造において最近の注目に「スケルトン・インフィル」という工法があります。これは、建物の骨格部分（外箱）と間取り・内装（中身）を構造上わけてつくること、つまり「外箱はしっかり長もち」「中身はリニューアル自在」にできることから注目を集めています。従来はできなかった「頑丈さ」と「柔軟さ」の両立が実現できる「スケルトン・インフィル」についても、新築時に一度検討してみても良いでしょうか。

## ポイント5 メゾネットタイプは音に過敏な現代人向き。

現代人はますます音に敏感になってきています。そこで、アパートでも上下階の生活音対策は大きなテーマです。しかし、ドアの開け閉めや歩行、排水の音などが上下階に伝わるのは、ある程度しか防げないのが現状です。また、例えば自宅をオフィスにするSOHOという形をとる人が増えるなど、「いろんな人がいろんな時間帯に働く」時代になったことも問題をさらに広げています。

そこで、近年注目されているのがメゾネットタイプのアパートです。上下2層を1戸の住宅

とするメゾネットには高級マンションのイメージをお持ちの方も多いでしょう。しかし、アメリカやカナダの郊外では、例えば4戸並びの集合住宅が2階建てのメゾネットになっているのは普通のことです。これなら、上下階の生活音の問題が同じ家族の中でクリアできます。これは、静かな住環境を望む声にこたえるだけでなく、入居者間の思わぬトラブルを防ぐことにもなるでしょう。また、天井の高さを生かして吹抜けなどの演出ができるし、上下階を使いわけてSOHOなど新しい時代のニーズにもこたえられます。

## ポイント6 いつか事業が終わりを迎えることも視野に入れて。

アパート経営とは、いつか終わりのある事業だといえます。なぜなら、いくら長もちする建物も決して不滅ではないからです。親の時代に建てたアパートなら、長くても3代目、つまり孫の時代には「全入居者の立ち退き」「建物の取り壊し」という最後の課題が待っています。

ここでも大切なのはライフサイクルコストの考え方で、取り壊しがしやすく費用のかからない構造や建材を新築時に選んだかどうかが大ききな差となつてあらわれます。また、環境に負荷のかかる建材などを使っていると、将来はいつそう厳しい廃棄基準が適用されることも考えられるでしょう。

また、入居者の立ち退きという面からは、アパートの1棟1棟はなるべく少戸数にしておいた方が賢明です。大戸数のアパートでは、最後の1戸の入居者が退去するまでに長い年月がかかるため「歯抜け」の状態が長期化して収益を圧迫するからです。例えば、1棟が何10戸というアパートの場合、何年も前から立ち退きの交渉をして、最後の1戸が空くまでは取り壊しができないばかりか建物管理を延々と続けなければならない可能性が高いのです。

## 従来の発想から脱け出したオーナーにとって いま、アパート経営は逆にチャンスなのです！

これまで「業者まかせでなくオーナーが自分で考える大切さ」「目先の収入ではなく子どもの代のことまで考える大切さ」についてお話してきました。なかには「アパート経営もこんなに厳しい状況にあるのか。だったら自分はやめておこうかな……」と感じてしまった方もいるかもしれせん。

しかし、逆に発想してみましょう。まだ、自分で考えて、自分で行動するオーナーが多いとはい

えない現在だからこそ、そこにチャンスがあるとも考えられるのです。もしも、あなたが自分の頭と目と足をしっかり使って、新しい市場動向をつかんだアパート経営を始めれば、競合できるオーナーは少ないはずだからです。そのための参考に本書がなれたなら、これほどうれしいことはありません。あなたのアパート経営の成功を心からお祈りしています。

## 株式会社 成都地所 のご紹介

---

### 代表挨拶

不動産の起源は中世の西欧だと言われています。当時、王様が臣下に土地を与えたのですが、戦争で亡くなった臣下の家族が路頭に迷うのを防ぐため、土地を管理して収益を上げる役割を担ったのが不動産の始まりと言われています。一家の主を失ったら何の保証もない時代です。遺族は、信用も知恵も力もある歴史に名を残すほどの人物に不動産の管理運営を委託しました。その伝統を受け継ぐ欧米では不動産社の地位は総じて高く、勿論、医者・弁護士よりも高く、大規模な開発を請け負いました。個人の財産から一国の方向性まで担うわけですからよほどの信用と知恵と実力がなければやれないのが本来の不動産です。西欧では本来の不動産社による大規模な開発の成果として一様な美しい街並みができたとも言えるのです。確かな「知恵」と「実力」をもってつき進んでいくのが私たち「株式会社 成都地所」の使命です。



代表取締役社長 福間 直樹

連絡先／〒036-8182

住所：青森県弘前市土手町211 - 10

TEL：0172 - 38 - 0980

HPURL：https://www.seito.net/

あなたのアパート経営は10年で危機を迎える。

---

発行責任者 株式会社 船井総合研究所 第一経営支援本部  
発行所 株式会社 船井総合研究所  
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル 21階  
TEL 03-6212-2921 (代)  
FAX 03-6212-2947

---

印刷・製本／株式会社 船井総合研究所

(無断複写禁止)



Funai Soken

明日のグレートカンパニーを創る