

2007年 12月

セキスイハイム中部株式会社

「老朽賃貸のスマートな建て替え術」

～立ち退き 建替の実務・事例紹介～

参考資料

1. 老朽賃貸が抱える問題の実態
2. 収益資産の再構築
3. 円満解決を実現させる日常管理のポイント
4. 立ち退き交渉の実例
5. 現在の賃貸住宅経営を再構築
(賃貸住宅経営のチェックポイント)

1. 老朽賃貸が抱える問題の実態

- ① 賃料の設定がもともと安い
- ② 割に合わない修繕は出来ないためにほったらかしである
- ③ 入居者が勝手に修繕、改築増築
- ④ 老朽化するので空室も増える
- ⑤ 新しい入居者を寄せ付けない雰囲気



結果、収益が低下

維持管理においても効率が悪く、防災の観点からは危険な建物も多い。



倒壊した場合には所有者責任に問われる

相続発生時、子孫に正常な資産を引き継がせてあげたい

次世代に対し諸問題なく引き継げる賃貸住宅経営を



「建て替えを検討」

2. 収益資産の再構築

① 収益資産の買換え →

老朽貸家を売却 →

↓

既存の収益中古物件

収益マンション

収益コーポ

築年数の浅い物件を選択する

② リフォーム →

リニューアル改装

↓

所有物件で再構築

躯体がしっかりしている場合に可能

ニーズに合わせた間取りに変更

③ 建て替え →

入居者を立ち退き →

コストがあうかどうか

建て替え完成時期から逆算して

スケジュールを組み立てる

3. 円満解決を実現させる日常管理のポイント

- ① 契約更新時の注意点 →
- 貸家の現状確認 →
- ↓
- 契約書の書き換え
- 値上げが無理でも面談を
無断改装や転貸し・間貸し・営業使用
訪問する事で詳細の確認出来る
-
- ② 賃料滞納者対処 →
- 回収方法 →
- ↓
- 明渡し交渉の
タイミング把握
- 3ヶ月滞納で契約解除の方針を
月々の家賃に加算し分割して回収
生活保護も選択肢のひとつ
-
- ③ 修理費用の負担 →
- 家主が負担しないと →
- 屋根・外壁は家主が修理する義務
入居者が修理すると・・・
高額な修理費用を請求され家賃と相殺

4. 立ち退き交渉の実例・選択肢

① 自分で明渡し交渉

→

移転先の探索・老朽化に伴う退去願い
補償の説明・説得
合意解約・退去完了

② 明渡し訴訟

→

交渉決裂
高額な立ち退き料の請求に遭った
和解勧告でもいつ建て替えが出来るか？

③ 業者に依頼

→

見積り・業務委託契約
明渡し交渉着手・明渡し合意
退去完了までの期間が明確

現場での実例

無断改築されていた

処理方法の一例

→

明け渡しが完了したところだけ建て替え

将来に自然退去された後には増築

駐車場としても運用可能

高額な立ち退き料を支払う事だけが

再生の方法ではない

開発事例

① 大東市太子田1丁目 (老朽化した自社事務所・店舗付賃貸マンション)

自社ビル・収益マンション・店舗に再生

② 大阪市城東区野江2丁目 (貸地・貸家の混在した物件の再生方法)

分譲マンション用地に再生

③ 守口市金下町1丁目 (貸家・築後70年以上経過し老朽化していた)

戸建分譲住宅用地に再生

立退き料の検討

立退き料の検討項目 木造ファミリータイプのコーポ 間取り 2K

保証金敷金の全額返還 → 賃料の3ヶ月分 15万円

保証金格差・賃料格差 → 賃料の1ヵ月分 20万円

家財道具補償・動産損料 → 15万円

引越し運賃 → 15万円

仲介手数料 → 6万円

移転通知費 →

慰謝料・調整金 → 20万円

↓

以上の合計で91万円

路線価 借家権割合価格 → およそ70万円

立退き費用の予算合計 → 161万円

明渡しが困難なケース

トラブルの原因

→

安易な予算立てがトラブルの原因

家主了解済の改装・設備取り付け

第三者の介入を防ぐ

現場状況に応じた予算立てが必要

5. 現在の賃貸住宅経営を再構築

入居者募集の戦略

→

仲介業者が案内しやすい環境を
仲介業者に配布する資料にも工夫を
手数料値上げ だけが方法ではない
リフォーム後の室内をショーアップ
モデルルームを作り案内を効果的に

管理方法の再検討

→

業者選定 何より日ごろの手入れを

定期借家契約の運用

→

建て替え予定の際に有効
建て替えスケジュールを明確に