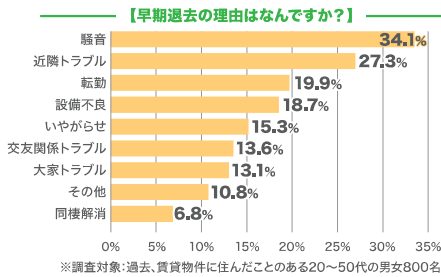


# 3 早期退去を防ぐ 3つのポイント

春の引っ越しシーズンも終わって一安心したいところですが、今から考えておきたいのが、せっかく獲得した入居者を退去させないための対策です。

株式会社CHINTAIが2月に発表した「賃貸物件入居後の課題調査」によれば、過去に賃貸住宅への入居後に1回以上「早期退去」した経験がある人の割合は、なんと5人に1人。その退去理由をみると、トップが「騒音」、続いて「近隣トラブル」。これを防ぐにはどうすればよいのでしょうか。



## ■ 外からの騒音は「窓」の対策から

線路や幹線道路に面した物件でもない限り、入居者が「音」の問題に気づくのは引っ越しを終えて実際に暮らし始めてからでしょう。駅や公園、学校、商店街などは、近くにあると部屋選びの際にはプラスに働くものの、「騒音」という観点から見るとややマイナス。人によっては、通行人や子どもたちの声、騒ぐ酔客や客寄せの音楽にストレスを感じます。

こうした外からの騒音には、音の侵入口となる「窓」への対策が効果を発揮します。具体的には、防音ガラスへの変更や二重サッシ化等が候補となり、例えば、内窓を立てて二重窓とする工事をすると、外からの騒音を10~15dB程度カットできるうえ、断熱性の向上も期待できます。なお、内窓の設置は国の補助金事業「先進的窓リノベ2025事業」の対象のため、補助金を使って工事代を抑えることも可能です。

## ■ 建物内の騒音は「運用」でカバー

具体策のある「外」からの騒音と違い、難しいのは建物の「中」からの騒音です。上下階や隣接部屋の騒音の多くは建物の構造に起因するため、物理的な解決を図

るとなると莫大なコストがかかります。まずは、管理会社とタッグを組んで入居者とコミュニケーションを取り、入居者同士の気遣いやマナーの改善を促す対策が現実的でしょう。

例えば、入居のしおりや通知文等を使った生活ルールの浸透、夜間・早朝に控えさせたい行動(掃除機や洗濯機の使用、大声での通話、知人の招待など)を明示したり、ヘッドホンやラグの使用を推奨しておくことは、いざマナー違反があった際の注意や指導を円滑にします。とはいえ、ルールの強制は決して居心地のいいものではないため、洗濯機用の防振ゴムマットや、敷きだけのクッションフロアを提供するなど、貸し手側からの歩み寄りもあると納得感も高まるでしょう。



## ■ 「共用部」改善でトラブルの芽を摘む

入居者同士で起こる「近隣トラブル」となると、貸し手側から防止策を講じるのは非常に難しくなります。しかし、近隣トラブルの多くは、騒音を除けば駐車場や駐輪場、ゴミ置き場や宅配ボックスなど、共用設備の利用マナーが原因となることが多く、こうした設備を使いやすく、整った状態に仕上げておくことが「トラブルの芽」を摘むことにつながります。

入居者は、他の部屋に対する不満を黙って抱えがちです。早期退去という形で不満を表現される前に、修繕時のヒアリングや満足度アンケートの実施などで改善要望を聞き出す策も有効でしょう。

さて、ここまで貸し手側でできる予防策を紹介しましたが、それでも手に負えない迷惑な入居者が避けられないのも賃貸経営の難しいところです。

限度を超える騒音、ゴミ屋敷をつくる、特定の入居者につきまとうなど、他の入居者の退去につながるほどの迷惑行為を行う入居者には、訴訟も辞さない毅然とした対応も必要です。管理会社と協力しながら入居者の住環境と正しく向き合い、長く快適に暮らせる物件づくりで安定経営を実現しましょう。

# ハウジング NEWS

オーナー様向けニュースレター

04  
April  
2025

## かけたコストは利益につながる? リノベーション実施は 費用対効果で見極める

## 補助金で集客! 「賃貸集合給湯省エネ2025」の活用術

## ~入居後トラブルの原因に学ぶ~ 早期退去を防ぐ 3つのポイント



かけたコストは利益につながる？

# リノベーション実施は費用対効果で見極める

リノベーション物件の魅力といえば、まるで新築のように改修された、古くとも個性的なデザインや広さを備える部屋に住める点。特に若年層を中心に人気のため、賃貸経営のうえでも有効な集客策として、築年数が経つにつれ検討の機会が増えていきます。

しかし、リノベーションは施工費も大きく、実施にあたっては十分なシミュレーションと慎重な判断が必要となります。賃貸経営者が押さえておきたい実施の判断基準と計算方法を解説します。



## ■ ポイントは「残存運用期間」と「利回り」

リノベーションの検討にあたり、賃貸経営者がまず意識しておきたいのが「投資資金の回収」です。たとえリノベーション実施後に入居が決まったとしても、最終的にそのコストを回収できなければ成果としては赤字です。運用益や売却益での費用回収の見通しが立たない場合は、別の空室対策を検討したほうが賢明です。

さらに言えば、投資であるならコストを回収したうえで「利益」を出さなければなりません。利益が出るかの判断は、「リノベーション利回り」の計算結果と、「残存運用期間」の2つから導きます。

### リノベーション利回り計算式

$$\frac{\text{（リノ後の賃料 - 現状賃しの賃料）} \times 12 \text{ヶ月}}{\text{全工事費 - 原状回復工事費}} \times 100$$

想定上昇賃料

リノベーションコスト

※より正確な利回りを算出する場合はさらにNOI率を乗じる

リノベーション利回りは、リノベーションによって得られる年間の**想定上昇賃料**を、その実施コストで除することで求めます。例えば、原状回復をただけでは7万円では貸せない物件が、リノベーションによって10万円で貸せると見込めるなら、年間の想定上昇賃料は（10万円-7万円）×12ヶ月で36万円となります。

一方の**リノベーションコスト**は、リノベーションの工事費をそのまま当てはめるのではなく、「原状回復するだ

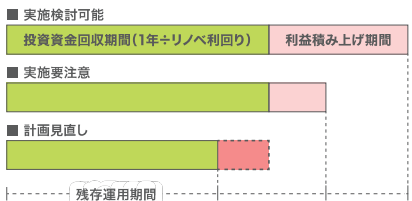
けの工事」の見積もり額を差し引いたものを用います。仮に、原状回復のみの工事費が30万円、リノベーションまでした場合の全工事費が330万円であれば、リノベーションコストは300万円（330万円-30万円）です。

## ■ 投資回収と利益確保の期間を計算する

では、先ほど例示した数字を式に当てはめてみましょう。36万円（3万円×12ヶ月）÷300万円（330万円-30万円）×100で、この計画の「リノベーション利回り」は12%と分かりました。利回りが12%ということは、投資回収にかかる期間は約8.3年（1年÷12%）です。

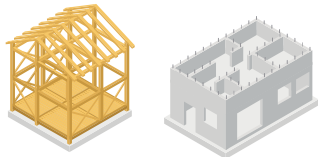
さて、ここで確認したいのが「残存運用期間」です。もしこの物件が、あと10年程度で建て替えなければならぬとすると、このリノベーションを実施する価値はあまり大きくありません。運用が「元を取る」だけで終わってしまい、利益をほとんど得られないからです。

しかし、もしこの物件があと20年運用できるとしたら、約10年で投資資金を回収したのち、残り10年は利益が積み上がります。途中で売却する予定がない限り、リノベーションは「これからあと何年運用できるか」をきちんと見極めたうえで、その残存期間内で投資資金回収と利益確保の両方を叶えることが大切なのです。



## ■ 物件タイプ別・リノベーションの向き不向き

リノベーションで利益を得るには、残存運用期間内にできるだけ長く利益積み上げの期間を確保することが必要です。しかし、リノベーションは一般に、築20～30年が経過してから検討し始める選択肢。結果として構造別では、建物寿命の長いRC造はリノベーションが検討しやすく、建物寿命の短い木造ではシビアなコストコントロールが求められることとなります。



間取りタイプで見ると、費用対効果の見合った企画が難しいのはシングルタイプです。1Rや1Kはリノベーションによる賃料上昇幅が小さいため、コストを相当に抑えないと残存期間内で利益を出せません。したがって木造のシングル物件では、賃料上昇を狙ったリノベーションよりも、賃料下落と空室長期化の阻止を目的とした空室対策や表層部刷新が向いているでしょう。



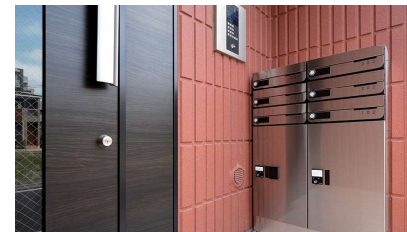
反対に、費用対効果を高めやすいのがRC造のファミリー物件です。施工費は高くなりますが、2DKや3DKの1LDK化・2LDK化などは期待できる賃料上昇幅も大きく、施工直後の賃料での長期入居も見込めます。ただしRC造でも、専有部の給排水管が老朽化していて更新が必要な場合等は、コストが嵩んで利回りが低下するため注意が必要です。

## ■ 全戸に効果が波及する エントランスリノベーション

施工費と賃料上昇のバランスによっては魅力的な投資となるリノベーションですが、留意したいのが施工費

の高騰です。昨今の建築資材や人件費の高騰に伴って、リノベーション費用も急上昇中。都市部では賃料も上昇傾向ながら、コスト上昇のペースが早いいため、十分な利回りの出るリノベーションが企画できないケースが増えていく。

そこで注目を集めているのが、内見時の第一印象改善に主眼を置いたエントランス部分のリノベーションです。具体的には外観の刷新と壁紙・照明・郵便受け・館銘板等の一斉交換をする工事で、メリットは、施工の効果が一棟全体に波及すること。戸あたりの賃料上昇効果は数千円でも、10戸、20戸と数が集まれば施工費に見合う収益を得られる可能性があります。



とはいえ、エントランス「だけ」が新しくても賃料は上がりません。可能であれば10～15年に一度の外壁塗装等とセットで行ない、建物全体の印象を刷新して効果の最大化を目指しましょう。



ワンポイントコラム  
one point column

## 補助金で集客！「賃貸集合給湯省エネ2025」の活用術

近年のエネルギー代高騰を受けて、賃貸入居者の節約ニーズも高まっています。省エネ設備を導入し、光熱費の節約が叶う物件とアピールできれば、入居者獲得にもメリットあり。今回は省エネ給湯器の導入に活用できる、**大型補助金事業「住宅省エネ2025キャンペーン」**の「賃貸集合給湯省エネ2025事業」をご紹介します。

### ■ 利用しやすくなった2025事業の変更ポイント

本事業は、既存賃貸集合住宅（※）の給湯器を「エコジョーズまたはエコフィール」に交換する際に利用できる補助金事業です。今年度は従来の「一棟あたり2台以上」という条件が外れ、1台の交換から補助が受けられるようになったため利用しやすくなりました。補助額は1台につき5万円（追いだし機能つきは7万円）で、交換時のネックとなる従来型給湯器との価格差を補填できます。（※新築物件や戸建賃貸は補助対象外）

### ■ 給湯器設置にあたっての確認ポイント

エコジョーズ等への交換にあたって、注意したいのが給湯器の設置場所です。「潜熱回収型」と呼ばれる工

コジョーズ等の省エネ給湯器は、従来型と異なり給湯時に「排水」が発生します。この排水は専用の管で雨水枦や雨樋、浴室排水などに排出しなければならないため、排出の容易なベランダ側ではなく共用廊下側に給湯器がある場合には、廊下を横断してドレンレールを敷設する等の専用工事が必要となるケースがあるのです。

建物構造等によっては設置そのものができない場合もあるため、設置の可否は事前にきちんと確認しましょう。なお、この排水設備工事についても同制度の補助対象で、設置1台分の工事に対して3万円の補助が受けられます。

ちなみに、エコジョーズのガス代節約効果は、単身世帯でガス料金の10%、ファミリーで15%程度が期待できること。交換した際には、昨年からは始まった「省エネ性能表示ラベル制度」も募集時に活用し、お得に住めるお部屋として宣伝していきましょう。

● 住宅省エネ2025キャンペーンサイト  
※「賃貸集合給湯省エネ2025事業」の詳細はこちら

