



# 家賃滞納という貧困

(太田垣章子 著)

著者は大家さんの依頼で16年間で2200件の滞納案件を処理してきた異色の司法書士です。賃貸の現場に身をおく者として考えさせられる内容でした。しかし、大家さんが本書とどんなスタンスで向き合えばよいか、については考えさせられました。我々は滞納が発生すれば、保証会社が間に入っていない場合は借主と連帯保証人にマメに催促をして、早めに入金するように促します。それでも入金しない滞納者には法的手続きで一日も早く退去させます。大家さんにとっては損害を少なく食い止めるのが最大の目的なのです。家賃滞納する人は「悪」であり同情の余地はありません。賃貸経営はボランティアではないので、それが正しく当然の考え方です。

しかし本書は、家賃滞納の現実を「滞納する側の視点」で描かれています。もとより悪意で滞納する輩は問題外ですから、一日も早く法の力で追いつくべきです。一方で、本書で紹介される滞納者は、いずれも「家賃を払わないのは悪い」ことを知っています。知っていて「どうすることもできなかった」現実が描かれています。いや、「できなかった」というのは間違いで、必ず回避する道はあったはずなのですが、滞納で視野が狭くなっている当人には見るべきモノも見えません。この解答の中に賃貸経営側へのヒントが隠されているように思います。加えて、豊かだと思っていた日本が、「失われた〇年」で後退していることは知っていても、ここまで若者に貧困が広がっているのが真実なら深刻な問題です。

本書では様々な立場の人が、明け渡し強制執行を目の前にした滞納者として紹介されていますが、もっとも多くのページを割いているのは「若者」です。第5章「夢を持ってない若者たち」で4人の若者を紹介しています。

「すべてを背負うと決めた18歳」では、明け渡し強制執行直前の60歳の父親と、ゴミ部屋となっている貸室を必死で一人で片付けて退去処理に応じ

た18歳の息子を紹介しています。「父親をどうしても突き放せない青年」では、一緒に暮らす父親に生活費を渡していたが、知らない間に家賃滞納が進んでいて、代理人として法廷に立たされた21歳の青年を紹介しています。彼は月々1万円、ボーナスで5万円を払いながら父親の滞納金を完済しました。「貧しい親の子は貧しいまま？」では、貧困の両親が「家賃を待って欲しい」と大家さんに頼むのを子供時代に見ていた20歳の大学生が、「自分は家賃滞納しない」と誓っていたのに、ひとつのアクシデントから3ヶ月滞納者に転がり落ちて、次の住居も決まらないまま退去に応じた姿を紹介しています。「これからの日本を背負う若者が希望に満ちていなければ日本の将来は・・・」と著者は憂えています。

次に多く登場するのが「シングルマザー」です。第4章「家賃滞納が映し出すシングルマザーの実態」で3人のシングルマザーを紹介しています。離婚した時に子供を引き取った母親は、生活を夫に頼っていた立場から一転して大黒柱となって生活費の確保に追われます。離れた父親は養育費で支えなければならないのに、ほとんどの離婚した父親が「養育費を払わない」ことに著者は怒っています。この無責任な父親を罰する法律がなく、それが家賃滞納を引き起こしている原因でもあるのです。このように、著者が現場で経験した18の事例を描きながら、賃貸住宅の家賃滞納の実態を紹介しています。

本書を読むとき「まえがき」に続けて「あとがき」を読んでしまいましたが、すべてを読み終わった後で後悔しました。ネタバレになるので書きませんが、なぜ、明け渡しさせることで解決する仕事をしている著者が、思いがけず滞納者となってしまった人達に想いを寄せるのか？という疑問が「あとがき」で理解できるのです。「あとがき」は必ず最後に読んでくださいね。

# 東京不動産通信

## 特集1 空室対策ははじめの一歩

# 空室対策は「短期」と「長期」で考える

## 特集2 管理スタッフ「クマ」のレポート

# ちょっと変わったゴミ部屋事件の顛末

## 特集3 賃貸経営に役立つ「この一冊！」

# 「家賃滞納という貧困」

東京不動産通信 2019年3月号  
2019年3月5日発行(毎月1回発行)

発行所: 東京不動産株式会社 / 発行人: 重永正徳  
東京都杉並区成田東5-39-12 榎本ビル1階 TEL: 03-6383-5671  
HP: <http://tokyo-hudousan.co.jp/>

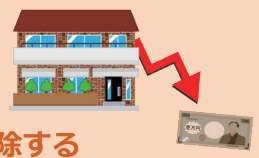
# 空室対策 はじめの一歩

## 空室対策は「短期」と「長期」で考える

繁忙期も終盤です。この間に満室を目指すのはもちろんですが、残念ながら空室が残ったり、3月半ば以降に退去される場合は、「繁忙期後の対策」になります。繁忙期と繁忙期後ではお客様の動きも、賃貸経営としての捉え方も違いますので頭を切り替えましょう。

空室対策には「短期と長期の視野」があります。どちらが正しく、どちらが間違い、ということではなく、その時によって使い分ける必要があります。繁忙期は「**短期的視野**」が中心です。「3月末まで」という制限の中で、多くのお客様が動きますから短期決戦です。見たときに決断してもらえよう理由を用意して、繁忙期が始まる前に準備を整えておくのです。空室対策の基本は「物件力と家賃のギャップをなくす」にありますから、「短期的視野の空室対策」では、

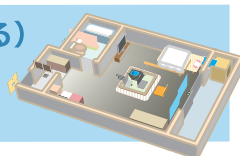
- ①家賃を下げる
- ②礼金をゼロにする
- ③フリーレントにする
- ④入居費用（の一部）を免除する



などの方法が多いでしょう。「物件力」よりも「支払う金額」で決めてもらう、という考え方です。お客様が内見してその場で決めてもらうために「金銭的に有利だから」という理由を用意します。これらは「3月までに短期に決める」ための方法として間違っていないです。

一方の繁忙期が終わった後は「**長期的視野**」が中心です。この期間のお客様は急いでおらず「いまより良い部屋があれば引っ越す」というスタンスです。「金銭的な理由」より「そこに住みたい理由」を訴えるのです。なので、この時期の対策は「早く決める」より「長く住んでもらう」に重点をおきます。これが「長期的視野」の大事なポイントです。家賃とのギャップをなくすために「物件力を引き上げる」を優先するのです。そのために「長期的視野の空室対策」では

- ⑤設備を取り替える（追加する）
- ⑥クロスや床を新しくする
- ⑦間取りを変える



などの方法が多いでしょう。

たとえば、①から④の理由で入居した借主と、⑤から⑦で選んだ借主は、どちらが長く住むと予想できるでしょうか？家賃などの条件で入居した借主と、設備や間取りに魅力を感じて入居した借主です。どちらが長く暮らしてくれるのでしょうか？⑤から⑦で選んだ借主の方が長く暮らすのでは？という予想は間違っているでしょうか。少し長い目で目の前の空室を眺めるのが「長期的視野の空室対策」です。

### 「すぐ埋める」より「収益」を優先する

「長期的視野」にはもうひとつ「収益を優先する」という特質があります。「短期的視野」は、何より目の前の空室を埋めることを優先します。一方で4月以降の空室対策を考えるときは、4～5年程度の期間で稼ぐ収益を優先するのです。たとえば、

- ①5万の部屋を4.5万円に下げるか  
2ヶ月のフリーレントで埋める。
- ②エアコン等を新たに付けて5万円のままで埋める。
- ③もう少し費用をかけて物件力を上げて  
5.5万円で埋める。

この3つの方法は、その時点では、どの方法が良かったのか分かりにくいですが、4～5年の期間の収益で計算してみると判断しやすくなります。収益は「家賃収入－経費」という式で簡単に計算できます。②と③は、①と比べて経費がかかっているため、それを4～5年に案分することで計算できます。

空室は、とにかく「すぐに埋めたい」と「長く住んでもらいたい」とで対策が違います。大家さんの事情や物件の築年数によっても異なるでしょう。「どちらが正しい」ではなく、そのときの最適な考え方を管理会社と共有してください。



## 管理スタッフ「クマ」のレポート

# ちょっと変わった ゴミ部屋事件の顛末

またまた汚部屋（ゴミ部屋）の話題で恐縮ですが、ちょっと変わった汚部屋事件がありましたので報告させていただきます。昨年9月のある日、管理しているアパートに入居したばかりの入居者さんから「ゴキブリが発生している」との相談を受けました。当社のスタッフが「殺虫剤を使ってください」と型通りの対応方法を伝えていたのですが、その1週間後に「いくら退治してもゴキブリが減らない！」と大激怒されてしまったのです。これは普通の状態ではないので、「もしかして汚部屋があるかも？」と思い、さっそく現地で各部屋を訪問して、「ゴキブリが出るか否か」を確認してみました。調査の結果、他の部屋でもゴキブリが発生していることが分かりましたが、苦情元の隣室の203号室の入居者さんだけ連絡が取れませんでした。この入居者さんは18歳で入居して学校を卒業してから8年間借り続けてくれているA子さんでした。現在はOLさんなので、電話を無視するようなタイプではなさそうなのですが、玄関ドアの周辺からは何となくゴミの臭いがします。

電話に出ない相手にメッセージを伝えるのに有効なのが「SMS（ショートメッセージ）」機能です。メールアドレスがわからなくても電話番号さえ分かれば、どこの携帯電話会社でも70文字までメッセージが送ることができます。こちらの言い分を一方的に伝えられる素晴らしい仕組みなので、滞納者等で連絡が取れない相手に使っています。「ゴキブリの件で大至急連絡下さい」とメッセージを打ったところ、この微妙に曖昧な内容に効き目があったようです。すぐに返事が来ました。「大変申し訳ございません、ゴミの撤去業者を紹介頂ければと思います」思ったより素直な返事でしたが、相手が若い女性でも強気に出る事にしました。「大騒ぎになっているので大至急業者に見積もらせませ、明日にでも立ち会って下さい」とメッセージを送ったところ、「申し訳ありません、立合えないので合

鍵で確認して結構です」との返答でした。

すぐに業者と合鍵で入室したところ、ゴミが50cmくらい積もっている状態であることが判明しました。通常の汚部屋よりも生ゴミが多く、特にトイレが半端でない汚損具合でゴキブリ天国でした。業者からの見積もりは30万円だったのですが、ゴミ撤去だけでなく消毒や室内の原状回復工事を行う必要があります。入居者に資力が無かったり退去の意思が無いケースでは苦勞するのですが、A子さんは一切抵抗せず、撤去代・原状回復費用を前金で振り込んで退去に応じてくれたのです。ただ、絶対に自分と会いたがらないのです。恐らくは汚部屋を見られた恥ずかしさから「合わせる顔がない」と言った心理かと思いますが、説教の一つでもしてあげようと思い、ダメ元で「最後の立会だけは部屋で鍵渡しをしていただきます」と伝えたら、観念したのか約束の時間に来てくれました。かなり珍しいパターンだったので、なぜ退去する気になったのか尋ねてみると、「学生時代からゴミを溜めてしまいズルズルと年数が経過してしまった。今回の件を機に再出発しようと思った」とのことでした。次の引越し先はキレイに使うとも言っていましたが、どうなりますでしょうか……。印象的だったのが、部屋の汚さとは全く正対な美人OLさんだった事です。しかもいい香りがしました。たっぷり洋服に振りかけたファブリーズの香りだったのかも知れません。汚部屋にしてしまう入居者は他の住人の平穏な生活を妨害する賃貸経営のリスクです。発覚次第に毅然とした対応で早期解決を図る必要があるのです。

