



補償額や範囲に差! 損害保険の仕組みを知ってリスクに備える

賃貸経営には災害や事故のリスクがつきもの。そのリスクをカバーしてくれる頼もしい存在が損害保険です。ところが、いざ事故発生となっても、保険会社から「それは補償できません」と言われたり、「別の保険でカバーします」と言われたりと、想定通りに事が運ばないことも。なかなか理解の難しい損害保険の仕組みを確認しましょう。

まずは、加入すべき基本的な保険を本文下にまとめてみました。特に施設賠償責任保険は、契約していない賃貸経営者が多数! 賠償責任を負うリスクと保険料節約、どちらを優先すべきか十分に検討しましょう。

水漏れ事故の場合の実際の保険対応例

事故の中でも多いのが、給排水設備の不具合や、屋根・外壁からの雨漏りによる「水濡れ」。しかし、同じ水濡れ事故でも内容や原因によって保険の対応は大きく変わります。

Case 1 比較的新しい給排水設備で不具合が発生し、建物と借主の家財に被害

まず、建物の被害には所有者の火災保険が利用できます。ただし、不具合が発生した給排水設備自体は、火災保険の補償対象外となるので自己負担で修理となります。

次に借主の家財ですが、こちらは借主の家財保険を使うことも、所有者の施設賠償責任保険を利用することも可能です。しかし、借主の家財保険を使うと再調達にかかる費用、つまり新品購入費用が補償される場合が多いのに対し、施設賠償責任保険では基本的に時価、つまり古くなった分を差し引いた額しか補償されないことが多いので、できれば前者を利用したいところです。被害を受けた

立場から自分の保険の利用を嫌がる借主が多いので、仕組みや違いをきちんと伝えることが重要です。

Case 2 借主が不注意で水道栓を壊し、建物と自身の家財、階下の入居者の家財に被害

借主の家財は借主自身の家財保険で賄いますが、階下の入居者の家財被害は、借主の個人賠償責任保険または階下の入居者の家財保険、建物については借主の借家人賠償責任保険または所有者の火災保険の利用が考えられます。Case1と同様、「〇〇賠償責任保険」の補償額は時価となるため、ここでも使う保険の慎重な選択が必要です。

Case 3 古くなった外壁からの雨漏りで、建物と借主の家財に被害

残念ながら、建物の経年劣化によって発生した被害は補償されません。なぜなら、保険は「突発・偶然・外来」の事故を補償するのが原則であり、老朽化・メンテナンス不足による雨漏り、つまり「自然・当然・自分のせい」で起きた事故は補償の対象外となるからです。原則、借主の家財保険も使えないため、建物の修理代だけでなく借主の家財の賠償も所有者負担。日頃のメンテナンスを怠ったツケは小さくありません。

なお、同じ雨漏りでも、突風で飛ばされてきた瓦が外壁を壊した等、「突発・偶然・外来」の原因による雨漏りなら保険対象です。

実際に保険金が下りるかどうかは保険会社に都度確認が必要ですが、いずれにせよ保険に加入していないことには始まりません。堅実な賃貸経営のためにも、補償内容を十分に確認し、万一のリスクに備えましょう。

保険名	加入者		内容	備考
	家主	借主		
火災保険	○		自分の財産に対する補償で、主に建物・付帯設備が対象。火災だけでなく落雷、爆発、風災、水災、水濡れなどによる被害を補償する。	落雷、爆発、風災、水災、水濡れなどは特約。選択して付保するが、パッケージ化されていることが多い。
家財保険		○	自分の財産である家具、家電などの「家財」が対象の火災保険。内容等は火災保険と同じ。	
地震保険	○	○	自分の財産に対する地震、地震による火災、津波などの被害を補償する。火災保険・家財保険とセットでなければ加入できず、補償は本体となる火災保険等の50%まで。	地震による火災は地震保険でしか補償されず、火災保険、家財保険では対象外。
施設賠償責任保険	○		建物や設備の不具合により発生した他人への損害の賠償責任を補償。	通常は火災保険の特約。
借家人賠償責任保険		○	自分の不注意で火災、爆発、漏水などが発生し、建物等に被害が発生した場合の、家主への損害の賠償責任を補償。	通常は家財保険の特約。
個人賠償責任保険		○	自分の不注意による、他人への損害の賠償責任を補償。建物内外に関係なく、普段の生活全般で発生した事柄が対象。	通常は家財保険の特約。

SAKURA

PREMIUM OWNER'S NEWS

さくらハウジングのオーナー様向け会報誌

February
2020

02

オンシーズンに間に合う!

満室経営のための 空室対策アイデア6選

トラブル回避のための
「契約」豆知識

補償額や範囲に差! 損害保険の
仕組みを知ってリスクに備える

有限会社さくらハウジング

オンシーズンに間に合う!

満室経営のための空室対策 アイデア6選

いよいよ賃貸業界は春のオンシーズンに突入! 長期間の空室はこの時期に決め切りたいところですが、対策は十分ですか? これからという方は、「検索時の優位性」「内見時の第一印象」「対策の即効性」の3つの視点から対策を考えるべきです。

インターネットでの部屋探しが主流の現在、反響獲得にはポータルサイトで検索される条件項目を1つでも多く備えることが重要。項目不足では入居希望者と出会うチャンスが半減します。また、反響を獲得できたとしても、現地での第一印象が悪ければ申し込みには至りませんし、時間がかかる対策ではシーズンに間に合いません。シーズン内に選ばれるために、上記3つの視点を踏まえた具体的な空室対策をご紹介します。

1 工期が短い人気設備の導入

まずは入居者ニーズが高く、比較的簡単に導入できる設備の検討です。例えば、モニター付きインターホン。「なければ入居が決まらない設備ランキング」(全国賃貸住宅新聞社調べ)でも、単身・ファミリー双方で上位にランクインする人気アイテムです。工期が短く、設置費用もお手頃。ピックアップに強いディンプルキー、女性に人気の室内物干しなどと組み合わせれば、年々高まるセキュリティ需要に応える物件としてもアピールできます。

その他、温水洗浄便座や浴室乾燥機といった水回りの人気設備も、工期が短くオススメです。



2 建物エントランスの印象改善

せっかくの内見時、建物に入った途端に郵便物が散乱していたり、壁や床が汚れていたのでは、与える印象は言わずもがな。物件の顔であるエントランスのイメージは成約率に影響します。

最初に検討すべきは、高圧洗浄等の特殊清掃。長年にわたる床の汚れも根こそぎ落としてくれます。除草や植栽剪定も実施できれば、清潔感のある第一印象に。次は

メールボックス。老朽化して錆びたものや、サイズが小さく郵便物がはみ出してしまふものは、適正サイズの新品に交換を。人気の宅配ボックスを併設できれば競争力も高まります。

3 家具を設置してモデルルームに

「実生活をイメージできない」という理由で申し込みに至らないケースも少なくありません。そこで検討したいのが、お部屋に家具や家電を設置するモデルルーム化。内見時の印象アップはもちろん、オシャレな家具が設置された募集写真は反響率にも良い影響を与えます。

このポイントは、センスの良い家具選びと配置です。不安がある方は、ニトリやIKEAなど大型家具店の「設置例」を一揃いまとめて買ってしまふのもいいでしょう。一度購入すれば他の空室にも使い回すことができ、最終的には入居者プレゼントやメルカリ等での販売など、投資効率は決して悪くありません。



4 募集条件の見直し

必須設備は満たしているのになかなか反響が得られない、という場合には、多様なニーズを取り込めるよう募集条件を見直してみたいかがでしょうか。「敷0・礼0」や「フリーレント」などの初期費用減額は短時間で大きな効果が期待できます。また、年々増加する外国人の需要を取り込むことも反響アップにつながります。学生がターゲットのお部屋なら、賃料発生日を3月下旬~4月上旬まで延ばしてあげるのも効果的。学生本人も喜びますが、家賃を払う親御さんの印象が良くなります。

もちろん、現在の条件で決まるのが一番ですが、収支分析は冷静に。シーズンを逃して長期空室にするよりも、早めの条件改定で空室を解消した方が損失を軽減できるケースは多いはず。

5 サブスクリプションサービスを特典に

Amazonのプライム会員や動画視聴サービスのNetflixなど、話題のサブスクリプションサービス(月額で一

定期間自由に使用できるサービス、以下サブスク)は利用者が年々増加しています。そこで、これらサービスの年会費や月額利用料を負担してあげる特典はいかがでしょうか。サービスの契約と支払いは借主が行ない、貸主側が年に一度、その料金を賃料から値引きすることで簡単に「〇〇放題のお部屋」に早変わり。

最近では、荷物預かりサービスや家具家電レンタルサービスなど、「もっと収納が欲しい」「家具等を買いたいのが大変」といったニーズに応えられるサブスクも登場しており、上手に組み合わせれば物件の訴求力向上につながりそうです。



6 便利アイテムを成約プレゼント

成約時のプレゼントは、意外と効果が高いもの。冷蔵庫や洗濯機などの白物家電がメジャーですが、少し違った角度からプレゼントを考えてみては?

(1)カーテン:使っていたものがあっても、窓の高さや部

屋の雰囲気との不一致から意外と買い直しになるアイテム。最初から用意しておけば内見時の印象もアップ。
(2)防災バッグ:全国で立て続けに発生している地震や台風などの災害に備え、水や非常食、携帯トイレなどが入った防災バッグを進呈。ハザードマップも忘れずに。
(3)衣類乾燥除湿器:花粉対策や防犯対策意識の高まりから増加中の室内干しニーズ。1時間程度で洗濯物を乾かせる商品も登場し、若年層や女性のニーズにマッチ。

以上6案を紹介しましたが、これら全てを実施する必要はありません。重要なのは、今空いている部屋やこれから退去する部屋に何が不足しているかを分析し、できる対策からすぐに実行していくことです。これから迎えるシーズン後半戦、きちんと準備を整えて満室経営を目指しましょう!



ワンポイントコラム
one point column

トラブル回避のための「契約」豆知識

契約締結時には、当事者間で様々な約束事を取り交わされます。支払い、更新、解約、滞納...、認識や解釈に相違が発生しないよう、お手元の契約書にはたくさんの条文が並んでいます。

しかし、果たして契約とは「契約書」によって成立するのでしょうか?

口約束でも契約成立。諾成契約には書面不要

とある不動産会社が、新規の駐車場管理に伴って、所有者と共に全区画の契約書類を確認していました。ところが、一区画の契約書が見つかりません。聞けば、その区画は知人に口約束で貸しているため契約書は存在せず、借主の住所すら分からないというのです。

このような場合でも、契約は有効に成立しています。なぜなら、賃貸借契約は原則、当事者間の合意だけで効力を生ずる「諾成契約」だからです。諾成契約は、その成立に書面を要せず口約束でも成立します。賃貸借の契約書は「契約成立のために必要」のではなく、あくまで「契約の証拠」でしかないので。

証拠確保でトラブル回避。近年は電子契約も増加中

しかし、いくら契約が口頭で済むとしても、契約書を残す行為は重要です。先ほどの駐車場区画で滞納や車両放置等が発生したら、厄介な問題へと発展するのは明らかです。仮に裁判沙汰となれば、契約書がないことを大いに悔やむ事態となるでしょう。将来のトラブル予防のためには、面倒でも契約書は残しておきたいものです。

また契約書は「証拠」でしかない以上、書面である必要もありません。結果、最近では「電子契約」が普及し、不動産業界でも賃貸借契約を中心に利用が広がっています(※)。契約に関わる時間的拘束も減ってますます便利になる反面、「見ていなかった」ということがないように契約内容の確認はくれぐれも慎重に。



※定期借家契約は成立に書面を要します。