



# 老朽アパート5棟から 賃貸マンションへの 建替えコンサルティング

有限会社 Y T プランニング 取締役 高木 雄二

## 1 依頼の趣旨・動機

依頼者は、自宅兼医院での歯科開業医で、友人からの紹介。  
アパートが老朽化し、空室が増えてきたので、建て替えたい。

老朽アパートの概要

敷地：約950㎡ 建物：5棟 23戸（空室8戸） 築35年

地下鉄駅から徒歩4分 道路は以前は北側のみであったが、南側に幅員30の都市計画道路が開通、用途地域が変更、容積率も200%となった。地震で外壁・屋根等に被害を受け、緊急補修のみ実施。

歯科医院も過当競争で先行きに不安があり、もう一つの収益の柱を確保したい。

銀行等の紹介で建設会社4社から企画提案書がきているが、何を基準に選べば良いか、3億円を超える投資であり、工事の信頼性など施工業者任せでは不安、立退き問題も不安等、全般を信頼できる先に委託したい。

## 2 依頼内容

建設会社の選定

紹介銀行等への断り

資金調達

立退き交渉

近隣対策

建築工事のチェック

入居者の募集

管理方法

## 3 コンサル内容

事業全体および関係業者はコンサルタントが統括する。

施工会社は、見積り金額、マーケットに合致した企画・プラン・既存施工物件の良否・信用調査等を総合的に判断の上、4社のうち1社を選定する。

立退き交渉、近隣対策は施工会社に委託する。

マーケット、企画、間取り等のチェックおよび入居者募集は、管理業者3社に見積りを依頼し、1社を選定する。

管理業者には賃貸マンションの一括借上げを条件とする。

事業資金の調達は、住宅金融公庫（当時）の申し込み（ファミリー賃貸融資）と銀行融資の二者択一ができるように両建てで申し込みを行う。

## 4 成果

立退き交渉は予定どおり完了、近隣問題は発生せず、建築工事も順調に竣工し、満室稼働となった。

賃貸マンションは、RC造7階建て、延べ面積2,300㎡、1LDK・2LDK複合タイプ全41戸、駐車場26台。

最初の段階でコンサルティング契約を締結、報酬は建築請負金額の1.5%で、着手時2分の1、完了時2分の1を受領した。

## 5 コメント

コンサルティング報酬は、コンサル期間や金額により、話し合いの上、見積書提出後にコンサル契約を締結し、土地・建物総額または建築請負金額の1～3%をいただくこととしている。

コンサル終了後は、できるだけ顧問契約をいただくようにしており、顧問料は、経営規模により月額1万～3万円である。

相続業務は、これまで税理士の専門部門と考えられていたが、現実問題として、相続の95%は相続税の申告不要である。すなわち、税理士はノータッチである。95%の人は申告不要であっても、自宅と多少の金融資産を持っている。相談する窓口がなくて困っている方が多いそうである。今後ますます相続ビジネスは有望であると思う。

## 解説

不動産鑑定士 内藤九亀

老朽化アパートの建替えコンサルティングである。現在のアパートの借家人の立退きから、賃貸マンション建設および入居者の募集までの業務である。個々の事例はそれぞれ異なる事情や条件があるが、コンサルティング実例としては、よく紹介される業務で、その内容を挙げるとほぼ同様のものになってしまう。賃貸マンションの建設にかかるマーケット分析から相続対策までを含む専門知識を要し、対人折衝その他で大変労力を要するコンサルティングである。本件は、地道な苦勞が実った例とも言える。