

損する？ 得する？

## 区分所有法の大改正で 築古マンション市場が動き出す！

2026年4月1日、マンションなど集合住宅における意思決定のルールを定めた区分所有法が、20年以上ぶりの大改正を迎えました。バブル期から半世紀近くが経過した今、市場には建物・住人ともに高齢化した物件が急増。それら築古・高齢化物件の「管理の円滑化」と「再生の円滑化」が、本改正の主目的です。

そしてこの“円滑化”は、区分マンションの賃貸経営にも少なからぬ影響を与えます。改正のポイントと注意点を押さえましょう。

### 「管理の円滑化」で期待される資産価値の回復

本改正の第一のポイントが、共用部分の修繕や規約の変更等に要する「合意形成」の要件緩和です。例えば、マンション共用部の補修や外壁塗装等の計画修繕を行なう場合、旧法では原則として「全区分所有者およびその議決権の過半数」の賛成が必要でした。しかし本改正により、この決定は「集会（マンション総会）に出席した区分所有者・議決権の過半数」の賛成で可能に。同様に、増改築の実施や、規約の設定・変更・廃止等も「集会に出席した区分所有者・議決権の4分の3」の賛成で可能となっています。

	賛成	賛成	反対	欠席	所在不明
改正前	賛成票：2		反対票：3		
	反対多数で否決				
改正後	賛成票：2		反対票：1	除外：2	
	賛成多数で可決		決議の母数に含めない		

つまり、管理にまつわる多くの決議が「全区分所有者」ではなく「集会出席者」の多数決で決定できるようになったのです。さらには、所在の分からない所有者を裁判所へ申し立てることで決議の分母から除外できる「所在等不明区分所有者の除外制度」も創設。これまで「反対票」として扱われてきた集会欠席者・所在不明者等が決議の場から除かれることで、修繕や改修等が実施されやすくなる見込みです。

また新たに、外壁の剥落が放置されるなど管理不全に陥っている共用部分や、故障放置・ゴミ屋敷化などを起こしている専有部分に対し、裁判所が「管理人」を選任して強制的に状況を改善させる「管理不全共用部分管理制度」「管理不全専有部分管理制度」も誕生。管理不全による他者への権利侵害や建物価値の毀損を、一定限度で食い止めることが可能となるのです。

### 「再生の円滑化」で出口戦略に新たな選択肢

再生、つまり建替えをはじめとした、建物の将来を決定する重要決議の要件も緩和されます。まず建替えについては、決議の母数から「所在等不明区分所有者の除外」が可能に。さらに、**耐震性の不足や火災に対する安全性の不足等「5つの条件」に該当する場合には、「全区分所有者およびその議決権の5分の4以上」という多数決要件も「4分の3」へと引き下げられます。**

また、これまで規律がなく「区分所有者全員の同意」が必要だった建物・敷地の一括売却や建物の取壊しは、建替えと同じ要件で決議可能に。加えて近年、建替えでも取り壊しでもないストック活用・建築費負担節減策として期待がかかる「一棟リノベーション」についても、一括売却等と同様に規律がつくられ、建替えと同等の要件達成で実施可能となります。



### 円滑化による賃貸経営メリットと注意点

賃貸経営者にとって本改正のメリットは、修繕や改修が迅速に進められ、建物の長寿命化と資産価値の維持がしやすくなる点や、停滞していた議案が前進し物件の競争力や賃料の維持・回復が期待される点です。特に、集会決議が進まず老朽化するばかりだった物件では、再生に向けて動き出すきっかけとなるかもしれません。

一方、懸念点は多数決要件の緩和によって、自身が反対する決議がなされてしまうリスクの上昇です。大規模修繕の決定による積立金の増額や一時金の徴収、望まない建替え・売却等が可決される可能性もゼロではないのです。

こうしたリスクを下げるには、面倒でも集会に参加するほかありません。賃貸経営者も所有物件の価値を高めるべく意思決定の場に参加し、経営計画実現のために建物全体の課題に向き合う時代になったと言えるでしょう。理想的な経営と出口確保のためにも、これを機に管理組合や集会に積極的に関与してみたいかがでしょうか。

## 節税、割引、資産価値維持 賃貸経営者が 押さえておきたい 「経費」活用の基礎知識

## 注目の間取り「OLDK」 築古物件の救世主的空室対策となるか

損する？ 得する？

## 区分所有法の大改正で 築古マンション市場が動き出す！

## 節税、割引、資産価値維持

# 賃貸経営者が押さえておきたい 「経費」活用の基礎知識

賃貸経営は安定的な収益が見込める魅力的な投資といわれますが、その安定性ゆえに、突発的な入居者からの修繕依頼や建物メンテナンスの“支出”の発生に抵抗感を感じる方は多いものです。

しかし、収益確保を優先するあまり「必要な支出」まで控えるのは得策ではありません。事業の安定的な運営には、適時適切な支出＝「経費」の使用こそ欠かせないものなのです。

### ■ 賃貸経営における経費の種類

賃貸経営では、一覧に示した通り多くの費用を必要経費として計上することができます。代表的なところでは、賃貸管理会社の管理委託費や火災保険等の保険料、入居者募集のための広告費、原状回復工事代、建物設備の点検やメンテナンス費用などです。こうして列挙されると「ただ建物を持っているだけでこんなにお金が出ていくのか」と感じる方もいるかもしれません。

#### 賃貸経営の経費として計上できる主な費用

管理会社への管理委託費	修繕費(設備修理や原状回復工事)		
共用部等の水道光熱費	損害保険料(火災保険・地震保険など)		
設備の点検費や保守料、清掃費	広告宣伝費・仲介手数料		
借入金の利息(元本部分は不可)	固定資産税や都市計画税等の税金		
管理費(分譲区分)	税理士等への報酬	通信費	接待交際費
旅費・交通費	自動車関連費用	事務用品費	消耗品費
新聞書籍代	立ち退き料	専従者給与	減価償却費

しかし見方を変えれば、これらは「安定的な収益」のための前提条件となる費用。建物の健康状態が良好に保たれ、設備が安全に稼働し、入居者が決まって賃貸経営が成り立っているのは、これらの経費を支払っているからとも考えられます。手残りを惜しんでこれらの支払いをやめてしまったら、危うくなるのは「安定的な収益」の実現です。長期空室や賃料下落、雨漏り、漏水、入居者の生命にかかわるような事故などが発生してしまえば、節減した経費以上の損害を被ることにもなりかねません。



### ■ 経費使用で所得税の節税効果

とはいえ、手元からお金が出ていくのは後ろ向きな気持ちになるもの。そこで目を向けたいのが、経費を適切に使用することで得られるメリットです。

その代表格は、所得税の節税です。日本の所得税は課税所得の多寡によって5%から45%まで7段階の税率が設定される「累進課税制度」が採用されています。この制度では、各段階の上限値を超えた部分に、次の段階の高い税率が設定されます。仮に課税所得が350万円だった場合、330万円を超えた20万円には、その前段階(10%)の2倍となる20%の税率が設定されるということです。

課税される所得金額(千円未満切捨て)	税率
195万円以下	5%
195万円を超え 330万円以下	10%
330万円を超え 695万円以下	20%
695万円を超え 900万円以下	23%
900万円を超え 1,800万円以下	33%
1,800万円を超え 4,000万円以下	40%
4,000万円超	45%

しかし、修繕工事等の費用を経費として計上すれば、この「高い税率がかかる部分」の所得が削られます。運営に不可欠な修繕の実施が、結果として所得税の節減につながるのです。効果を最大化するには、何よりもまず自身の課税所得を把握すること、そして、330万円・695万円といった税制区分の上限値との差額(＝高い税率が設定される所得)がいくらかを把握することが大切です。ただし、節税できるからといって“不要な工事”まで実施しては、ただの無駄遣いとなるためご注意ください。



### ■ 経費使用が実質的な価格の割引効果に

経費を計上し、所得を削ることで税金が減る。この仕組みは、別の見方をすれば、必要な工事や物品を「割引価格」で発注できる仕組み、と捉えることもできます。

例えば、課税所得が1000万円ある場合、900万円を

超えた100万円には33%の税率が設定され、その税額は33万円です。しかし、ここで10万円の修繕工事を経費計上すると、33%の対象所得は90万円に減り、税額は29.7万円に。10万円の工事の実施で払うべき税金が3.3万円減ったのですから、これは10万円の工事を3.3万円引きの6.7万円で発注できたのと同じ効果と見ることもできます。

前項と同様、割引価格だからと不要な支出をしては本末転倒ですが、例えば「今年から月額3,000円のクラウド会計ソフトを使う」といった場合、税率が23%なら2,310円/月、税率33%なら2,010円/月でソフトを使用できる計算になります。高い税率区分であるほど、実は必要なサービスや商品をお得に購入できるチャンスとも考えられるのです。

### ■ 経費使用の最大効果は資産価値維持

適切に経費を使用し、物件に手を入れる最大のメリットは、やはりその支出が物件の資産価値を維持・改善してくれることでしょう。例えば、原状回復工事の際に補修費を5万円削ったとしても、それによって賃料が2,000円下がったなら、せっかく節約した5万円も2年ほどで穴埋めされてしまいます。それどころか、賃料収入の減少は売却価格の引き下げに直結します。仮に表面利回り6.0%の物件なら、年24,000円の賃料減は売却価格を40万円も押し下げられるのです。

反対に、老朽度に合わせて適切にクロスを張り替え、水回りを補修し、設備を刷新していくことは、長期空室や賃料下落を遠ざけ、入居者の満足度を高めます。突発的な設備故障のリスクも下がり、割高な価格で緊急交換工事をする頻度も低減できます。経費はその使い方で、資産価値毀損のリスクを下げることも、賃料や売却価格の増額を狙うこともできるのです。



経費を効果的に使うコツは、建物の状態を正しく把握したうえで、各種費用の発生時期を中長期で見通しておくこと。春のオンシーズンを終えて入居率が高まり、手元資金に余裕ができる今の時期は、これまで繰り延べてきたメンテナンスやバリューアップを検討する絶好のタイミングです。管理会社と相談しながら、いま所有物件にはどんな施策・工事が必要なのかを見極め、将来の支出も想定しながら、計画的に経費を使用して資産価値の維持に努めましょう。



ワンポイントコラム  
one point column

## 注目の間取り「0LDK」築古物件の救世主的空室対策となるか

「0LDK(ゼロエルディーケー)」という間取りをご存じでしょうか。これは「LIFULL HOME'S 2026年トレンド発表会」でも取り上げられた今年のトレンドワードのひとつで、LDK・トイレ・バスルーム以外に居室を1つも持たない、言わば「大きなワンルーム」のこと。「間取りに縛られない新しい間取り」として、特に若年層の注目を集めています。

### ■ 縮小する住空間の効率最大化策として脚光

0LDKの最大の魅力は、室内の開放感と空間効率の高さです。2LDKなど「部屋」がある間取りでは、どうしても部屋と部屋を仕切る“壁”や“廊下”が生まれます。一方、0LDKという間取りでは、これらが可能な限り排除されるため、室内のデッドスペースが最小化され、専有面積以上の広さとゆとりが感じられるのです。

近年、住宅価格や賃料の高騰を受けて、都市部のファミリー物件では賃貸・売買ともに専有部面積が縮小傾向にあります。そんな中、多少狭くとも空間づくりの自由度が高く、家具や可動間仕切りを活用してレイアウト変更も手軽に行える0LDKへの関心が上昇。特に、DINKSや子育て世帯、こだわり派シングルに支持される間取り

のひとつとなっています。

### ■ 築古1DK再生の鉄板リノベになるかも

明確な定義はないものの、0LDKとして成立する面積は40㎡程度から。リノベーションによって0LDKをつくるなら、「築古の1DK」や「1LDKにするには狭い2DK」が第一候補となりそうです。

ただし、0LDKは多くの壁を取り払うため、工事の際は物件の耐震性に注意が必要です。また、キッチンからの匂いが全体に広がりやすくなったり、反対に、エアコンの冷温風が隅々まで届きにくくなったりと、換気性能や空調効率にも気を配る必要があります。築古物件の魅力回復の期待がかかる0LDKリノベーション、広い空間であるが故の「気になる」にも配慮できれば有効な空室対策となりそうです。

