

東京都品川区にあるマンションでは、74 台止められる機械式駐車場のうち 15 台分空いていた。駅に近く、車が無くても住民は不自由しないからだ。居住者向け駐車料金は月に約 2 万 1000 円。管理組合は年間 378 万円ほどの収入を失っていた。危機感を抱いた管理組合が相談したのが大手駐車場運営会社の日本駐車場開発だ。

同社は空き区画を一括で借り上げ、月決めで特定の企業や個人に転貸するサブリースを提案した。全国に分譲マンション 74 物件で約 1000 台分を手がけている。貸出先の募集や反社会的勢力でないかなどの審査のほか、契約や集金、トラブル対応などの運営を代行する。居住者が新たに車を買うなどして駐車場が必要になった場合は必要台数分を返還する。

管理組合と賃貸借契約を結び、稼働率にかかわらず定額賃料を組合側に支払う。目安は周辺相場の約半額で、今回は 1 台当たり月 1 万 2000 円に設定。15 台で年に 216 万円になる。

駐車場を外部に貸して得た収入は収益事業として法人税などが課される。管理組合は受け取った賃料から支払い、税理士への報酬などを差し引くと、賃料の約 7～8 割を積み立てに回すことができるようになった。

同社と管理組合の契約を定期的に更新するなかで賃料が見直される場合もある。それでも「面倒な業務を代行してもらい、収支も改善するので安心」と男性理事（50）は納得する。外部に貸すには通常、居住者の 4 分の 3 以上の賛成が必要な管理規約の改定をしなければならぬ。議論に最低でも 4～6 カ月はかかるという。「部外者の出入りやトラブルが不安」と居住者が反対することもあるからだ。運営代行会社が、理解を得るため住民への説明会を開き、どんな借り手が概要を伝えたり、転貸先を法人に限ったりすることもある。

居住者が安心できるよう保険を活用する例もある。駐車場運営代行の大手、パーキングマーケット（東京・千代田）は、転貸する際、任意の自動車保険の加入者に限定している。万一、事故があった場合は、保険でしっかり賄う。24 時間対応の電話窓口も用意する。日本駐車場開発も同様の仕組みだ。駐車場総合研究所（東京・渋谷）は駐車場の構造によっては注意看板や監視カメラの新設などを提案する。

課税されても収益を得るには、近隣の駐車場需要と、まとまった空き台数が欠かせない。日本駐車場開発では、近隣の駐車料金相場が月に約 2 万円、転貸できる空き区画は 8～10 台前後を収益化の最低限の目安にしている。

<https://www.youtube.com/watch?v=QNMj-J6It1A&t=19s>

分譲マンション向けサブリース 動画

- 。カーパーキング
 - ・新明和
 - ・アットパーキング
- 。SANパーク
 - ・NEOパーキング

・ S T N

駐車場経営.jp

<https://chusyajo-keiei.jp/>

8月拡大技術委員会

剛力建設

<https://gouriki-kensetsu.com/>