



賃貸経営改善塾



第38号 平成30年3月号

お問合せ: (株)関西建設 大阪市中央区博労町1丁目4番6号

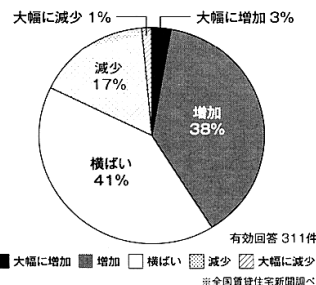
最近の気になるニュース

皆様こんにちは、関西建設の山口です。2018年度の繁忙期前半(1月～2月)の賃貸住宅の成約数アンケート調査で約4割の仲介店舗が成約件数が前年と比べ、大幅に増加または増加している。という結果が出ました。

外国人留学生の部屋探しが増えてきている。という事が理由で、対策として**オーナーさんが外国人の受け入れ体制が出来ている物件を優先して部屋付けしている**との調査結果が出ています。

家賃滞納やマナー等はやはり心配ですが、今後満室経営する為にはオーナー側も家賃保証の知識を身に付けたり、外国語に翻訳した入居のしおりを用意するなど工夫して行かないといけません。その他にも繁忙期に仲介業者は様々な対策をされていますので、オーナーとしてもその流れに乗っかろうとする気持ちが必要です。

対前年比成約件数動向



山口

賃貸経営改善の 知恵 創意工夫・経営マインドを忘れずに

こんにちは。部長の三島です。今回お話をさせていただくのは、大阪市内に1戸建て住宅を賃貸している個人オーナー様からの**ご相談**です。

【ご相談内容】

3階建ての古い一戸建てを賃貸に出しているが近隣に嫌悪施設が有り家賃をいくら安くしても入居者が決まらない。売却しても値段が付かないし、良い方法は無いかとのご相談が有りました。



三島

【物件概要】

大阪市浪速区
地下鉄
恵美須駅徒歩5分
当時築35年 長期間空室
募集条件 礼金3ヵ月
募集家賃 7万円

【問題点】

- 一番の問題点は、近隣に嫌悪施設があるので家族では絶対に住みたくない。
- オーナー様は入居者を見つけてからでないと改装をしないというスタンス。

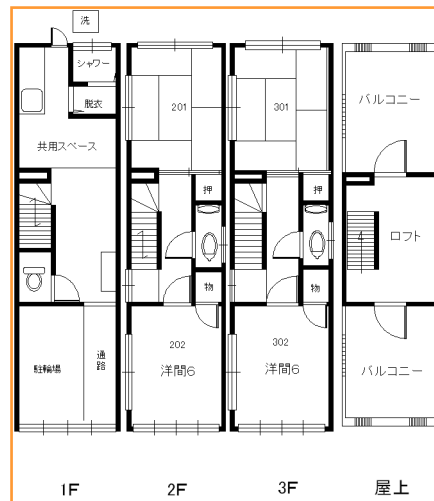
【良い点】

- 駅から徒歩圏内なので需要はある。
- 各部屋が独立している。

【提案】間取りの良い点を生かして単身者向きのアパートにしてはどうか?と考えました。

古い浴室を共同のシャワー室にし、各個室に鍵をつけ各部屋に電気子メーター・エアコンを設置。屋上を共同の干し場とするプランです。管理はもちろん当社で行ないます。他の工務店さんの1戸建てのまま賃貸する改装の見積りが**300万円**。そしてアパートとして貸す当社の内外改装の見積**200万円**、想定家賃は1室**25,000円**×4室計**100,000円**の収入。2年足らずで回収出来るプランです。オーナー様から即答でご依頼を頂きすぐに工事に取り掛かりました。

出来上がって募集すると、すぐに外国人シェアハウスをするのでまとめて借りたいと個人の方から申込が有りました。2009年から現在も借りて頂いています。今思えば当時から今話題の民泊を先取りしていた方がいたのですね。



今月の 一行知識

今回は繁忙期が過ぎた後の4月に入ってから空室対策に関して書いていきたいと思います。2～3月と繁忙期で入居者は増えますが3月末の退去者で結局空室が出てしまうというのはオーナー様や我々管理会社にとっても毎年の悩みの種になっています。

空室の対策としては繁忙期より強めの対策が必要になってきますが、ここで家賃を安易に下げると後々後悔する事になります。家具をつけるのも効果は確かにありますが、家具は好みもありますし素人が選ぶのが難しい。そこで僕がおすすめするのが**フリーレント**です、家賃が無料で嫌がる入居者はいませんし、仲介業者も紹介しやすいですね。僕が担当している物件でフリーレントを付けた事で**10室以上あった空室**が繁忙期でもないので**満室**になりました。

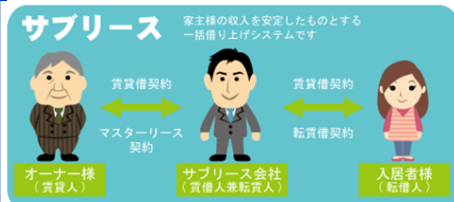
申込が増えたのはもちろんですが、なにより仲介業者からの問い合わせや相談が増えて内覧してもらえる機会が増えたので非常に効果がありました。家賃がもったいないと感じるかもしれませんが入居してから長く住んでもらえるよう、退去をしっかりと抑制できれば結果プラスになります。もうすぐ繁忙期も終わりますので、4月からの空室対策でお悩みのオーナー様は是非ご相談ください。



大田

空室0(ゼロ)

空室保証(サブリース)で、安心・安定の賃貸経営



トラブル対応や物件管理業務も全て代行いたします！

ご相談と査定はもちろん無料です！！

この機会に是非お問い合わせください！！



金本



経営企画室長 山本 雅仁

CPM® (米国不動産経営管理士)
CCIM (米国認定不動産投資顧問)
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
上級相続支援コンサルタント
相続プランナー協議会認定会員

【編集後記】

みなさんこんにちは。編集担当の山本です。先日、弊社のお客様の収益物件を売却させて頂きました。我々が管理する前は、管理状態が悪く、家賃を下げるという安易な方法で入居率を保つという悪循環の物件。それを5年かけて徐々に徐々にですが家賃も**48,000円**だったものを**52,000円**にまで引き上げながらも**入居率93%**を維持する人気物件へと成長させて行きました。

満室ベースで言いますと**年間19,560,000円**の収入だったのが**年間20,280,000円**の収入となり**年間で720,000円**の収入アップとなりました。これは何を意味するかと言いますと、今回売却するのにあたり**還元率を7.5%**とした場合**私どもが管理する**

前から比べると9,600,000円高く売れたということになります。

月額賃料を上げると、毎年の収入が上がるだけでなく、物件の価値が上がり売却額も高く売れるようになります。同時に管理の質を高め人気物件となったことで、買主様も安心して物件を購入することが出来たわけです。このように、**物件を管理する力がいかに不動産投資においては大きな影響を及ぼすか**が分かる事例かと思えます。

弊社は創業44年の賃貸管理専門の会社です。

有資格者による賃貸経営コンサルティングを得意とし、また自社に工事部を持っていますのでクレームや修繕工事にも迅速に対応できます。賃貸経営についてや、今の管理会社にご不満がある等、お困り事がございましたら何でもお気軽にご相談下さい。



自社ビルの2階が事務所です

大阪府知事(13)第14258号
建築許可(般-29)第128003号
国土交通大臣(2)第130号



社内の様子

発行元
株式会社 関西建設

大阪府中央区博労町1丁目4番6号2階

お気軽にご相談下さい 06-6266-6060



服部