

# 第17回 「これからの賃貸経営戦略～運用編～」レポート

## 上中越資産形成倶楽部

平成23年2月15日 上越市市民プラザ  
 主催：株式会社 阿部建設 コンサルティング事業部  
 TEL 本社：0257-23-4173 支店：025-543-4548

### 今後のセミナー予定

開催回	開催日	テーマ
第18回	平成23年 4月22日(金)	土地活用の まことしやかなウソの話 3
第19回	平成23年 6月14日(火)	新たな土地活用! 本当の定期借地権
第20回	平成23年 8月23日(火)	農業の相続税

不動産コンサルタント

### 松葉民樹氏

資産形成コンサルタント(株) 最高顧問

京都府出身。中央大学卒業。東京八王子市で不動産コンサルティング業を営み、相続対策、固定資産税の節税対策としての土地活用や、定期借地権利用など数多くのコンサルティング実績を残す。自らが手掛けた数多くの事例にもとづき、業者に偏らないトータルな視点での土地活用論を展開し、全国に10数箇所ある「資産形成倶楽部」で、専属講師、個別相談、個別指導などで全国を飛び回っている。



### 賃貸経営の最大リスクは入居者信用

賃貸経営のリスクには13項目ある。1番大きいリスクは入居者信用リスクであり、自分で解決できる「空室」は9番目である。アメリカ型企業では経営にリスクマネージャーがいるが、個人の経営は経営者がリスク管理もやる必要がある。自分もかつて1,364室賃貸していた中には暴力団も入っていた。そのとき最初に申し込みに来たのは女性一人だったように、入居審査は見た目ではわからない。現在の借地借家方では退去させる限界がある。家賃滞納でも債務不履行を刑事罰に問うことはできない。空室は売上計上する必要はないが、家賃滞納は売上が大きい。税金がかかる分リスクが大きい。もう一つの入居者信用リスクは自殺である。変な評判が立つと入居者が入らなくなる。

2番目のリスクは陳腐化である。設備メーカーの戦略で設備機器はどんどん新しくなり、当初のものは陳腐化してゆく。経年変化は止めようがないがリカバリは可能である。

3番目には経済情勢で金利が上げばその分手残りが減る。

4番目には老朽化が避けられない。建て替えを検討するときには法定耐用年数を目安にする。売上が建築費の何倍もあるのだから老朽化や陳腐化を検討しなければならぬ。

5番目には法律の改定は耐震改修など全てのオーナーの負担になる。学校の移転や会社の派遣切りなど物理的環境の変化で入居者が減るリスクもある。電気自動車普及に伴い新たな充電設備が必要となる環境問題や

天災地変もリスクであるが、空室はその次のリスクである。日本は法律の設備が悪い。さらに、貸主側と借主側の代理会社が異なるアメリカと異なり、利益相反の関係を一手に受け持つ管理会社の仕事に限界がある。このため、リスク回避の機能が実質的にないと考えるべきである。

### 空き家が増え続ける市場での空室対策

戦後の住宅不足を解消するために住宅建設を進めた結果、昭和48年時点で住宅は供給過剰の状態となった。平成10年に空室家が初めて10%を越えた。平成15年では総住宅数は5,389万戸、総世帯数は4,726万世帯となりさらに空室が増え、平成20年の調査で空室家が800万戸に上ると推定される。住宅は一戸建ての割合が減少されているが、戸建て賃貸の空室が増えているのは、少子化の影響で戸建ての賃貸に入居する人が減少していることに気づいていないからである。ネットビジネスの市場拡大や不況で倉庫、店舗、事務所の需要は減少の一途だが、実需のある住宅市場は残る。人口は一昨年から減少に転じたが国立社会保障・人口問題研究所の予測では一般世帯総数は2015年までは増加するとされている。家族類型別一般世帯数は2030年までに「単独世帯」と「ひとり親と子から成る世帯」が20%以上増加すると予測している。このような状況で3LDKプランを勧める不動産屋がいるのである。世帯構造が大きく変化してゆく状況の中での空室対策を考える必要がある。

場所 部屋選びの条件は

ノ 家賃 広告宣伝となるが、手を打つのはとである。の家賃を下げるのは最悪の選択ではないことであり、地域での相対的な比較をしてみることである。土地活用は後出しジャンケンであるから、周囲の物件に対して選ばれるものにするのが空室対策なのである。物件を探す人はまず家賃とモノで見る物件を絞るが、その段階で選ばなければ勝負にならない。

また誰が借りるのかというターゲットを決める必要がある。住宅メーカーの規格品はターゲットが定められていないことに注意する。アメリカではプロの交渉人であるプロパティーマネージャーが物件の条件から家賃収入を上げる仕事をするが、日本ではオーナーが考えるしかない。

### プチリメイクのポイント設備

アンケート結果では家賃が多くなっても欲しい設備はダントツで収納である。温水暖房機付便器は普及が進んで要望の上位には上がらなくなった。同業ライバルとの決定的な差別化をするためには改善できるものや出来ぬものがある。法定耐用年数を過ぎて建物の設備に金をかけても減価消極で必ず課税所得ばかり増えてキャッシュフローが悪くなるということも起こることを考慮すべきである。最近リノベーション業者が一部何百万円というプランを出しているが、資本改善の費用の問題から見れば大きな問題があり、リノベーションよりプチリメイクの選択を検討するほうが望ましい。

### 広告宣伝はオーナー自らすべき

すぐにできるプチリメイクは温水洗浄器付便座 サーマ付混合栓 浴室テレビと続くが、量販店で買ったものを自分で取り付けることができるものや業者のキャンペーンを利用すればすぐにでも安く導入できるものばかりである。2DKx21戸のマンションで不動産業者が5千円家賃の値上げ要請がきた事例での改善を提案した。4部屋で24万かけたが、5千円下げて全部埋まったのと同じである。初年度は家賃を下けた場合と税引き後手取りは同じだが、2年目以降は大きなプラス効果となって現れた。プチリメイクをして家賃を逆に上げるという手も考えるべきである。

せっかくプチリメイクをしたときはそれを消費者に目で分かるような募集用チラシを作成することである。賃貸管理業者は複数の物件を扱うため一つだけに肩入れできない。効果があるチラシはオーナーが工夫して作るべきである。またPOP広告で見ただけで差別化ポイントが分かるようにする。また良い入居者に永く居てもらうための創意工夫としてスタンプカード、家賃マイレージ、結婚記念プレゼントなどのテナント・リテンションやホームページ作成など満室経営を継続するための工夫・努力をしてゆかなければならない。

確定申告前に正しい経営のチェックを!

