

TAKARA RENTAX GROUP  
**OWNER'S**  
**NEWSPAPER**  
*Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)*

- P.01  
賃貸仲介 DX 事例4・反響対応編
- P.02  
賃貸経営・出口別トリセツ  
未来の100万円は現在いくら？
- P.03  
災害は保険料、インフレは修繕に影響
- P.04  
オーナー様の声  
各部署日より



TAKARA RENTAX GROUP Vol.  
**OWNER'S 109**  
**NEWSPAPER**

**2023.10**



**ネット反響対応の一部を集約化**

DX (Digital Transformation) は、進化したITを利用し人々の生活を良い方向へ変化させるもの。今回は、ネットからの反響を反響対応センターに一元化し、レスポンスと品質向上の仕組みを整えました。

弊社仲介営業部では反響対応センターを本町オフィスにて6月中旬より稼働しました。当社運営のアパマンショップの一部の店舗に入る反響メールを集約し、反響対応センター専門スタッフが対応します。対応内容は、物件検索サイト(スーモやホームズなど)にお客様から反響が入ると、初動の連絡ののち、空室確認や他の物件の提案などを行いながら、物件の内覧予約までを行います。コンタクトの手段は電話やメール、特に要望の多いLINEを利用しメッセージのやりとりや、物件資料の添付などが容易にできます。

DX化が進む風・管理会社仲介店舗間の空室情報

ここ数年、賃貸不動産業界もDX化が遅ればせながら進んだため、多くの管理会社などへの空室確認(物確)が24時間できるようになり、PCがあれば場所を問わずどこでも対応できます。反響対応を専任スタッフが行うことで顧客に対し他社よりも迅速かつ高品質なアプローチが可能となり、複数ある不動産の中から弊社を選んでいただける機会の増加が期待できます。今のところ対応エリアは競

店舗対応のポトルネックは反響レスポンスまでの時間

通常反響対応は物件をネット公開している店舗で行っていますが、問い合わせが入るタイミングにスタッフが別の対応をしていたり、営業時間

業他社や物件数の多い、大阪市内(大阪駅前店、京橋駅前店)はなてん駅前店の3店舗で実施し、店休日(水曜日やお盆、年末年始など)は全店舗の反響対応を実施しています。

店舗の営業時間は10~19時ですが、反響対応センターは9~22時とシフト勤務で実施。反響は夜19時以降に多いため、夜間の反響に迅速に対応できるようにしました。

現在スタッフ4名で稼働していますが、今後も対応店舗を拡大できるよう、まずは競合数の多い大阪市内エリアでお客様から支持してもらえ、様に取り組んでまいります。



反響対応には電話やメールのほか、LINE 希望も多くメッセージや物件資料も送りやすい。



仲介営業部  
 マネジメント  
 ディレクター  
 田浦 勝海  
 宅地建物取引士

**PHILOSOPHY**  
 OCT. 2023 JUN MIYANO



フィロソフィ  
 タカラレントタックス  
 グループ各社  
 代表取締役  
 宮野 純

2023年6月、「公益社団法人全国賃貸住宅経営者協会連合会(略称ちんたい協会)」の総会にて私(宮野)が会長に就任しました。

賃貸オーナー様の団体はたくさんありますが、公益社団法人で、かつ全国組織としては唯一の団体です。昭和44年に設立され54年の歴史を誇り、全国で18,687名に加入いただいています。\*1

主な施策として全国のオーナー様の地位向上と利益の拡大のために、国の住宅政策を支援しながら、オーナー様の声を行政の施策に反映してもらえよう活動をしています。

先日はちんたい協会の代表として秋田県庁を訪問しました。7月に起こった豪雨災害の視察と被災者支援のための協議を行い、協会加入のオーナー様の賃貸物件を賃貸型応急住宅として提供するための打ち合わせを行いました。

賃貸型応急住宅(みなし仮設住宅)とは会員様の賃貸住宅を地方

自治体が借り上げて罹災した方に提供する制度です。これまで協会として東日本大震災や熊本地震など、多くの物件を提供してきました。

この制度には2つの大きなメリットがあります。

一つ目は被災者用仮設住宅を、プレハブ建設より迅速かつ低コストで地方自治体へ提供が可能です。二つ目は被災者も避難所などでプレハブ建設を待つより早く入居できます。

地方自治体のほか多くの被災者にも喜ばれており、その成果として昨今の大規模災害では賃貸型応急住宅(みなし仮設住宅)の提供戸数がプレハブ建設型を上回るようになりました。

昨今、災害は地域に関係なく起こります。私もさまざまな経験を通じて、将来発生するかもしれない関西地方の災害への対応力をつけていきたいと思っております。

\*1 2023年6月現在

# 貸出別トリセツ

Exit Strategies for Different Types of Landlord Operations

## リース担当から見た満室経営への近道

日本の人口は減少傾向にも関わらず、次々に新築物件が供給されています。必然的に魅力のない物件から入居率は下がっていき、今回は出口別に賃貸経営のポイントを要約して紹介させていただきます。

オーナー様が管理会社に期待することといえば、客付け(リーシング)が挙げられます。

弊社ではオーナー課がその役割を担っており、私も約6年間、大阪市内を中心に客付け業務を担当し、担当物件の入居率はおよそ95%で推移しておりました。

しかし単に管理会社に任せればすぐに部屋が決まって、満室になるわけではありません。私が物件作りを行う上で、一番意識していることは、オーナー様がどのような出口戦略を

意識されているかにより異なります。具体的にはオーナー様が長期で保有され、ご子息など次の世代にも相続を計画されている方、短期的あるいは中長期的に売却を考慮されている方などが挙げられます。出口別に客付けや物件作りの方法を紹介してみます。

### 【インカムゲイン】長期保有の方

長期保有では賃料アップやランニングコストを下げて実

質利回りを高めることも大事ですが、入居率を高めることも良い効果が期待できます。方法としては建物の経過年数に応じた設備投資が有効です。私が担当していた駅徒歩15分で築35年のファミリー物件のオーナー様は、無料インターネットや防犯カメラ、宅配ボックス等を積極的に導入されました。さらに近隣では敷金・礼金0円で募集する物件が少な

いことから、敷金・礼金を0円にされました。このように、近隣物件と比較しながら効果的な設備投資や募集条件を緩和するなど積極的に差別化を図り実践したことで、常時満室を維持できるまでに成長しました。また、満室になれば仮に1室退去が出現り、空き予定で申込みが入るようになります。

### 【キャピタルゲイン】短期的に売却を検討されている方

少しでも売却価格(利回り)

を上げるため募集の際は家賃を上げて募集します。ですが利回りを上げるだけでなく入居率を上げる必要性も生じます。その場合、入居予定者が契約時に支払うべき敷金・礼金を免除したり、さらには保証会社の初回保証料や鍵交換代をオーナー様が負担したりして、募集を進めます。

しかし多くが、直前まで売却の意思を管理スタッフへ情報共有されない事も多くあり、その場合利回りと入居率を上げる施策ができず、売却価格を上げる機会を逸することになります。

### 【インカム+キャピタル】中・長期的に売却を検討の方

上記の長期保有の方と基本的な考え方は同じです。ただし将来的に売却する場合は、どのような改修工事を行ったか、具体的には外壁や屋上等の補修だけでなく、部屋ごとにエアコンや給湯器等の修繕・交換履歴を控えておくことが良いでしょう。例えば、退去が少ない年(営繕費が少ない年)に一括して設備交換を行うことをおススメします。交換台数が多くなると価格交渉がしやすくなるほか、減価償却費とし

## 出口別トリセツのまとめ

- ・長期保有(インカム)=入居率を高めるよう人気の宅配ボックス、無料インターネット、防犯カメラ等を積極的に導入
- ・短期保有(近々売却・キャピタル)=利回りを上げる、初期費用を抑え入居しやすくする
- ・保有後売却(インカム+キャピタル)=修繕・改修履歴を記録。退去の少ない年に設備交換などを行い減価償却費計上を試みる
- ・管理担当と出口方針を共有し各施策を実行する

て経費処理にすることが可能です。このように、オーナー様の展望を各担当と共有することで満室経営や収益の最大化への施策をとりやすくなります。ぜひご相談いただければ幸いです。



(左) 退去が少ない年に給湯器など設備更新を進め減価償却費で計上・(右) 宅配ボックス設置はネット検索でアドバンテージあり

開発営業部 マネージャー 辻本 怜史 賃貸不動産経営管理士

## 物件再生請負人

Charismatic Turnaround Manager

Nackzie Mackenzie

不定期連載 No8

## (NPV) 未来に手に入る100万円を現在いくらと考える?

How much is 1M yen that could be obtained in the future converted into present value?



開発営業部 マネジメントディレクター 中島 健次 宅地建物取引士 不動産コンサルティングマスター CPM (米国不動産経営管理士) 2級FP技能士

不動産有効活用・物件診断・物件の空室対策・リノベーション・新築計画の市場調査や建築支援等の取扱事例多数

今回はご所有の物件の診断を簡易的に行える指標について紹介しました。今回は不動産投資をする際に、判断基準となる指標について説明させていただきます。少し貨幣価値についてふれてみます。

まず、本日100万円を貰える場合と1年後に100万円を貰える場合では、どちらを希望されるでしょうか?

大半の方が本日の100万円を選択されるかと思えます。

理由は、1年後に本当に貰えるか確証がなく、1年後の100万円が現在の100万円より価値があるのか(インフレになっていないか)、本日100万円を投資し、1年後に100万円以上の価値になっていないか等、受け取る金額が同じ場合、将来の価値より現在の価値の方が高いのが一般的です。

このように考えると、投資における純収益は1年目と10年目では同じ受け取る金額でも価値に違いがある事が分かります。単純に100万円×10年=1000万円の計算では投資においてはリスクを背負う可能性がある為、実際に投資をする上

では、『現在価値(PV)』を計算する必要があります。

これは、**毎年の純収益を割引率で割る事で数年後の現在価値に換算する方法**です。複数年の投資における現在価値(PV)から投資額を引いた数値が**NPV(正味現在価値)**となります。投資をする上で**NPVの数値がプラス**になるかどうか重要となります。NPVは不動産以外の投資でも指標となりますので、ご参考にしていただければと思います。

### <正味現在価値 NPV: Net Present Value>

