

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

- P.01**  
空室対策 In 閑散期
- P.02**  
売却決断する方・購入意欲のある方  
満室運営の引き出しを増やす方法
- P.03**  
鍵交換は忘れずに  
賃貸不動産・民法改正のポイント
- P.04**  
よくある質問・素朴な疑問  
オーナー様の声

TAKARA RENTAX GROUP  
**OWNER'S NEWS PAPER** Vol. **95**  
**2020.04**



**閑散期だからとあきらめていませんか？**

本紙今号は全体的に賃貸運営をするにあたってのさまざまな手法（引き出し）を紹介しています。ここでは基本的な身近な内容と見落としがちな内容を紹介します。

繁忙期が終わりましたがいかがでしたでしょうか？ 満室に出来なかった物件もあるかと思われまふ。  
 とはいえ閑散期に手を緩める訳には行きませんので、空室対策を大きく3つに分けてみました。

**Point 空室対策の三大ポイント**

- 一、募集の強化・販促策  
現状をエンド目線から確認して、状況把握をまず行つてからとなります。
- 二、物件価値を高める  
長期計画もふまえてつつ費用対効果を見ながら要検討です。
- 三、賃料を下げる  
実施するのは簡単な事ですが、相場とかけ離れている、空室が多数ある、右記の一・二等様々な手を尽くしたが効果が無かった場合に、最後に決断する引き出しと考えています。

まず身近にできる手法としては、何度かこの場でもお伝

えしております。エントランスの美化や装飾等が、お客様内覧時の印象を良くします。おススメです。季節ごとの四季を感じさせる物、こどもの日やクリスマス等イベント事の飾りつけを実施しておられるオーナー様もいらっしゃいます。

共用部の清掃については、物件の近くにお住まいのオーナー様ご自身で行っている方は結構いらっしゃいます。あるオーナー様は「費用もかからず、適度の運動にもなっています」とおっしゃっています。「物件に足を運ぶことで様々な気づきが増えた」とおっしゃるオーナー様もいます。一度考えてみてください。

一、「募集の強化・販促策」については、例として「長期間フリーレント」の実施があります。一時的な損失にはなりますが、賃料を下げる事を考えれば費用対効果は良いと考えます。

内覧に連れて来てくれる営

業マンの営業トークのポイントにもなりますし、閑散期に引越しをする又は契約を早める効果的なサービス内容になりますのでおススメです。  
 二の「物件価値を高める」、ネットでお部屋を探す際、設備も重要なポイントです。しかし人気の最新設備ばかりに気を取られ、現状の設備状況を見落とししている事もあります。左記に「借りるのをためらわせる設備・仕様」を紹介します。

借りのをためらわせる設備・仕様	ポイント
1・和式トイレ	79.5
2・3点ユニットバス	70.4
3・便座が黄ばんでいる	64.4
4・エアコンがない	62.0
5・バランス釜	60.6
6・収納が無い	60.1
7・洗濯機置場が室内にない	59.2

複数回答 引用・全国賃貸住宅新聞 2019/8/5 リクルート SUUMO

これらのマイナス内容を確認するとともに、お近くの競合物件の動向も把握して物件価値を高める効果的な設備投資の参考にして下さい。



開発営業部  
 マネジメント  
 ディレクター  
 與田 伸也

**PHILOSOPHY**  
 APR, 2020 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



今年はじめからの新聞やテレビなどは新型コロナウイルスのニュースばかりとなり、たいへんな混乱をもたらしています。

当社では下記の対策を指示して対応しているところです。

- ・満員電車での通勤を避け、時差出勤を促す
- ・可能な限りの自動車通勤を承認する
- ・100名以上が参加する社内のイベントは5月末まで中止・または延期とする。
- ・仲介店舗においては会社で用意したマスク着用
- ・頻繁な除菌清掃や、空間除菌を行う
- ・手洗い、うがいの励行

暮らしの面では、衛生用品や生活用品の品不足がおこっています。賃貸不動産・建築業界での影響を見ると、建物の内装や設備機器

などで納品が遅れまたは欠品が発生しております。

この原稿時点では洗面やトイレなど水回り設備を中心に、建具や畳などに影響がでています。

製品が日本製だとしても、材料や部品が中国から輸入されており、現地での製造や物流が滞っていると考えられます。

当社としましても、迅速な工事施工に最大限の努力をしております。オーナー様におかれましては、部材供給の遅れから生じる工事の遅延に関してご理解とご協力をお願いいたします。

だれもが今まで経験したことのない日常に向き合っていくとともに、新型コロナウイルスに感染された方の早期の治癒と、ウイルスの流行の一日も早い終息を願っています。

## 不動産投資基礎

PROPERTY INVESTMENT

A person who makes a decision to sell an apartment. On the other hand a person who desires to buy it.

### NO.10 売却を決断する方が購入意欲のある方が

経済は新型コロナウイルスの影響が今後不透明ですが、収益物件の売却・購入で三方、いや四方良しとなっている事例を紹介いたします。

### 経済の最新動向まとめ

2020年、色々と変化の多い年となりそうです。

全世界で流行している新型コロナウイルス。経済市況への影響は世界的株価下落のほか、日本では訪日外国人旅行者の大幅減で収益力が大幅に減ったホテル系のREITが下落しています。

株価の下落となれば不動産等の資産の売却が進み、都市部ではREITに関連するホテル系の物件も売却が進むかもしれません。物件供給量が多くなると、ホテル事業者が撤退すると相場が下がり、分譲系不動産を中心に買いやすくなるかもしれません。しかしいつ、どのくらいで終息するか誰も予測が付きません。ほかの動向を短く紹介します。昨年本紙で取り上げた「インドの黒船」YOOLIFE (オヨライフ) は、ソフトバンクから投資資金を受け入れたものの、わずか数ヶ月で大阪、

### 購入意欲のある方

先日大阪府某所にて、総戸数12戸中空室が10戸もあった物件の売却をお手伝いさせていただきました。

空室部分はもとより、共用部もすでに朽ち果てており、現オーナー様も再生する気があまりなく、物件の売却を進めることになりました。

物件を実際に売り出したところ、至るところから反応がありました。お世辞にも綺麗とは言いきれない物件だったのですが、築古物件をリノベーションして付加価値を付けることを得意とする投資家が

沢山おられた中で、結果として地元の再生屋さんとも言えるべきパワフル投資家の方に購入していただきました。現在は見事に生まれ変わり、順調に空室が埋まり、満室になりました。

### 三方良し、さらに四方良しを見据えて

私は日頃から多くのオーナー様とお会いするのですが、前述と同様、大半のお部屋が募集されていない物件をお見受することがあります。

その際に今後の方針をお伺いし、空室対策で解決しそうでない場合は、売却をご提案します。低金利のため、購入意欲のある方も多くいらっしゃいます。

保有を続けても建物は劣化するの、将来に向け活力のある方に再生してもらおうことで、現入居者様にとっても良く、建物が立派になれば地域にとっても見栄えや治安面で好影響を与えますし、何よりオーナー様にとっても管理の手間や費用負担が無くなる等、良い点があります。売り手良し、買い手良し、世間(地域)良しの三方良しのみならず、入居者良しの四方良しになる可能性を秘めています。

賃料収入は無くなりますが、管理の煩わしさと今後の費用負担などをふまえ、ご検討していただければと思います。



新たなオーナー様によって物件再生を鋭意進行中

**売買営業部**  
マネージャー  
藤重 圭  
1級FP技能士  
宅地建物取引士  
事業承継 M&A エキスパート  
相続支援コンサルタント

**物件再生請負人**  
Charismatic Turnaround Manager  
Nackzie Mackenzie

不定期連載

## 満室運営への引き出しを増やす方法



**開発営業部**  
課長  
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

私が所属する「開発営業部」にも、多くのオーナー様から相談をいただきます。空室で困っている、滞納者の対応、モンスタークレマーへの対応等、さまざまです。今回は実際の事例を紹介いたします。

大阪市内にあるマンションで、「空室が多数あり力を貸して欲しい」との相談を受けました。他の管理会社に任せており、部屋の半数が一年ほど空室になっているとの事でした。現管理会社から「内装を大幅リノベーションしないと部屋は埋まらない」と言われているのですが、改装費が高すぎて迷っているとの事でした。

オーナー様へのヒアリングと物件診断を兼ね、一緒に現地を確認しました。私の第一印象ではリノベーションをする必要性を感じませんでした。部屋の現状は改装前でこの状態では案内時に決まらないのは一目瞭然でしたが、間取りも標準的で募集価格も高額でなく相場並みであるのと、オーナー様には将来、売却する予定もない事を伺い、

リノベーション以外に物件価値を高める方法があるか物件診断をさらに進めてみました。

物件診断メニューの一つ、入居者属性調査で男性が8割、年齢は20代前半の社会人が多く入居されている特徴が判明し、なぜこの入居者属性に選ばれているかを「強み」と考え、空室募集でこのターゲットに絞ることに専念しました。



モノトーンカラー例 部屋が引き締まり内覧で印象に残りやすい写真とも、本記事の物件ではありません

内装カラーを男性向けのいい白とチャコールグレイ(濃いグレー)のモノトーンにし、また一人暮らしの応援として家電プレゼントを行ったことで成約が伸び、現在では稼働率が9割まで回復し、満室も目前です。