

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

- P.01**
物件価値を高める・物件レポート
- P.02**
高齢期の資産管理対策
- P.03**
コロナによる賃貸への影響 2
地域でニーズと物件の特色は異なる
守りと攻め・コアサテライト戦略
- P.04**
オーナー様の声
各部署日より

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S NEWS PAPER Vol. **101**
2021.10



物件の強みと弱みを把握する

入居者募集は、インターネット上での募集条件や設備等の正確な情報と、写真やパノラマ画像を通じた綺麗な室内に入居希望者が魅力を感じてもらえるかで大きく左右されます。私たち仲介スタッフは市場の物件の相場や設備などを毎日把握しておりますが、オーナー様はご自身の物件の事は理解していても競合となる物件を知る機会があまり無いのではと考えます。そんなオーナー様向けに、当社では、『物件レポート』を作成し無料配布しております。これは物件の周辺事例(家賃、間取り、築年数、構造、設備等の数百項目を点検確認した比較表を作成し、SWOT分析を採り入れわかりやすくしております。下記に今までの物件レポートで効果の高かった2点を紹介します。

物件レポート、価値向上期待の提案2選
 入居希望者はネットやスマホで24時間、物件の情報を得る事ができ、内覧時は多くの情報を持つて契約への最終確認という行動にかわりつつあります。入居者が物件の魅力に惹かれるようにする為のアクションプランを紹介します。

主に設備上の改善例を取り上げました。ネット上でその設備を導入済として公開することで、部屋を探しているお客様とマッチングしやすくなります。他にも予算のかわらない提案としては、共用部の清掃や電球切れなど、すぐに改善できる例も多くあります。

募集条件を下げるより、物件の成長を優先する

弊社物件レポートは物件の成長を伴うものが多く、家賃や礼金を下げるより、未来進行形で入居率向上、物件の成長が期待でき好評です。周辺の競合物件などを一度把握されたら是非、当社の最寄りの営業店舗までご相談下さい。



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

物件レポートを活用した効果の高い改善事例2選

CASE 1 : 家賃、間取り以外で大差が判明
 大学に近くの空室の多い単身物件で周辺の同じ家賃帯の物件はほぼ満室。詳しく調査すると設備面で大きく差があることが判明。優先度の高いテレビモニターホンを設置。その後、順調に成約が進みました。

CASE 2 : 優良物件を診断、さらなる向上へ
 こちらは物件の状態や入居率等、今は悪くはないのですが、将来に向けてどのように向上できるか相談をいただき、レポート作成。ニーズが高い宅配ボックスを提案し設置。受取に在室の必要がなく、さらにコロナ禍以降はネットでの注文増加や、人と接する事なく荷物を受け取れる点で再注目中です。物件検索では宅配ボックス設置率は地域や間取り等にも異なりますが、15～30%程度、大きくアドバンテージを得ることが可能です。

物件レポート：相場・検索順位・物件比較や案内手順の手間等、10ページ以上のボリュームがあります。
 ※SWOT分析：現状分析の手法のひとつ内部環境(所有物件やオーナー様の特性)と外部環境(周辺物件や市況、ニーズ等)から、強みと弱み、機会と脅威を洗い出し、経営に役立てる手法

PHILOSOPHY
 OCT. 2021 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

新型コロナウイルス感染症は、2年を経過しつつありますがなお終息が見えません。

しかしわたしたち賃貸不動産を取り巻く環境は厳しいながらも、他の産業と比較すると、まだ悲観すべき状態には至ってないように思われます。

とはいえ新型コロナの感染にも季節性があるとの専門家の意見に説得力があります。(世界的にも3、8、12月に感染者が多く発生するようです)

今後さらにデルタ株以外の変異株も拡大する可能性もあります。

当社スタッフにコロナワクチン接種を可能な限り推進し、さらに季節性のインフルエンザ予防接種も希望する社員に推進し、社

内の感染予防策に最善をつくし、オーナーさまとの面談も今できる最善な方法で安心してできるよう努力します。

まだ大阪府、兵庫県には緊急事態宣言が発出されています。(本紙がお手元に届くころにはまだ宣言の延長や蔓延防止策が出ているかもしれません)

オーナーのみなさまとの交流ができる事業がいつさいていけない状態が続きます。残念ですが、しばらく交流事業は控えてまいります。

また入居者やお部屋探しのみなさまにもご安心して来店いただける環境を整備し、オーナーさまの満室経営のお手伝いの努力を継続してまいります。

コロナによる
賃貸不動産経営
への影響 Part 2
The Impact of
COVID-19 on Real
Estate for Rent#2

多くの商品が値上げ対象!!

コロナ感染はまだまだ広がっておりませんが、そろそろ治まって通常の生活を送りたいですね。オーナー様もどうかご愛ください。今回もコロナの影響で賃貸経営で最も影響が生じる内装材料の値上げの内容を残念ながらお伝えさせていただきます。

足などのボトルネックが生じております。

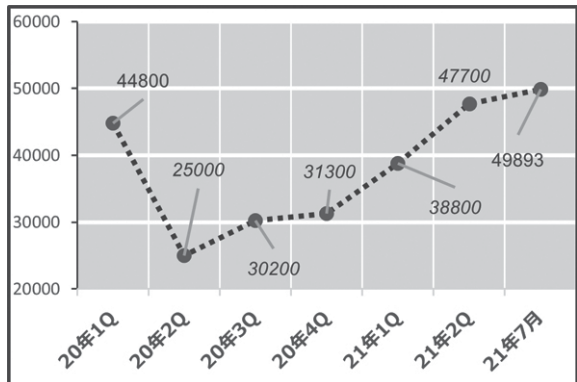
さらにこれらの材料価格上昇のインフレ要因を賃貸市場が賃料に転嫁できる程、盛況とは言いがたい為、オーナー様の負担が増えることとなります。

当社としても何とかリーシングを中心にお役に立てればと思っておりますので宜しくお願ひ申し上げます。

今回取り上げるのは内装、営繕に最も影響のある、「建材の壁紙・床材・ファブリック・副資材」の主に塩ビ樹脂・可塑性やナイロン・ポリエステル繊維そして安定剤・酸化チタン・エポキシ樹脂等、多くが石油製品で、幾度におたり仕入れ価格が上昇している状況です。このことにより関連する商品（皆様に関係のある代表的な商品としましては壁紙のクロス）が、値上げ幅13〜18%に改定されます。

材料インフレ、転嫁できる??

併せて前回の木材価格や食品など様々な業種で値上げも拡大しております。多くの製品が、原材料価格高騰と製造・物流過程での人材や副資材不



＜表装建材に多く使用されるナフサの価格推移＞
単位：円/kg 4半期毎 7月は速報値



開発営業部
マネジメント
ディレクター
與田 伸也

物件再生請負人

Charismatic Turnaround Manager
Nackzie Mackenzie

不定期連載 No.5

地域でニーズと物件の特色は異なる



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

閑散期の募集は「入居希望者の心を動かせること」

閑散期のお部屋探しは繁忙期と違い、入居希望者の引っ越し理由があいまいです。ネット上や内覧時に「この物件なら住み替えてもいいかな」と思わせる事が重要となります。

先日、都心から離れた郊外のエリアのファミリー物件が長期空室でお困りのオーナー様と面談する機会がありました。当社の店舗がないエリアの為、物件調査とともに、近隣の仲介業者数社にヒアリングした際、「このエリアで部屋を探すファミリー層は設備にエアコンは必須！ 無いと誰も見向きもしませんよ！」と口をそろえたようにどの業者も同じ回答でした。

ミスマッチ！ 地域でニーズと物件は大きく異なる

入居希望者のニーズは間取り、家賃、希望設備等が地域で異なります。さらに郊外の物件は大手

ハウスメーカーやゼネコンの施工が寡占状態のとき、設備や間取り等の特色が顕著に出ます。

このことから人気設備ランキング上位設備を導入すれば良いという訳ではありません。せっかく設備投資を行ってもミスマッチをおこしては効果が上がりません。特に閑散期では優先順位と必要最低限のコストをかけて空室を埋めていく事が重要になってくると思います。

成約率を上げる事、入居率を高く安定させる事にはマーケットと対話してニーズを探ることが必要です。その際は当社仲介店舗でも顧客ニーズを日々ヒアリングしておりますので、お気軽にご相談下さい。

ファミリー向け物件のエアコン設置率は地域で異なります。高い地域は必須、低い地域は設置するとアドバンテージとなります



守りと攻めの資産!!
コア・サテライト戦略
で大切な2つのこと

2 THINGS YOU SHOULD KNOW HOW TO MAKE YOUR OWN ASSET ALLOCATION

資産を守る、増やすを長期で構築する際の考え方の「コア・サテライト戦略」を取り上げてみます。恐れながら「釈迦に説法」とは存じますが、アセットアロケーションの再確認になれば幸いです。



業務統括本部
本紙編集グループ
課長
西川 宣秀
宅地建物取引士
インテリアコーディネーター
2級FP技能士
リテラルマーケティング(販売士)2級

「コア・サテライト戦略」とは、資産をコア(基礎・守り)とサテライト(衛星・攻め)に分け運用する手法です。

コア→守りの資産、リスクを低くし、安定した運用で成長させる。長期・積立・時間・分散など。

サテライト→攻めの資産、少ない割合で多少リスクを取りながら成長性や収益性のある資産クラスを運用。短中期的・変動が大きく、リターンとリスクが隣り合わせ。

主に金融・証券会社等で使われている方法です。割合の目安は一般的にコア：サテライト比で7:3か8:2とされ、年齢や資産増減の許容度で判断します。右表が一般的な資産クラスの例です。縦軸↑がリターン大、横軸→がリスク大となります。

収益不動産をコアかサテライトのどちらにするかは多様な解釈があり、事業規模の方は金融資産のみで配分を考えられたり、金融資産が多く新たに不動産投資を少額で持たれていればサテライトとも考えられます。

もしリスクのとれる範囲でサテライトでリターンを得ることができれば、コア資産に還元することで、資

産全体を安定しつつ成長を進めることができます。あくまで考え方の一つですのでご参考まで。

＜2つのポイント＞

- ・御自身の許容度でコア・サテライト割合は配分する
- ・リスクを取っても常に割合を考慮しコアに還元する

