

～賃貸経営のコンサルティングとして当社が求められていること～

今流行の不動産セミナーでこんなタイトルを見つけました。【あなたのアパートは「勝ち組」ですか？それとも「負け組」ですか？勝ち組になるための手法をお教えします・・・是非このセミナーを聞いて、人生の勝ち組になりましょう】と不動産管理のノウハウを教えるという内容のものや、通り一辺倒の内容が記載されたノウハウ本が多く出回っています。セミナーに参加されている方も定年を間近に控えた団塊世代や、以前より経営されている年配の方、相続を受けた40代の方など様々でしたが、近年の傾向は、若年化が進み若い世代の賃貸経営者が目立っています。



昔の大家さんは比較的年齢が高いイメージがありましたが、先日当社へ募集を依頼された方は若干26歳でした。当初入居・引越しの相談かと対応をしてしまいましたが、「アパートを買いましたので募集をお願いします」とあっけらかんとして言っていたその姿に、驚きを隠せませんでした。元々「勝ち組」という言葉は、第二次世界大戦後の南米日系移民社会（特にブラジル）において、情報不足から日本が戦争に勝ったと信じていた人々のことを指していたのですが、最近ではどこでも「勝ち組・負け組」と二極対立型の区分けがセンセーショナルで分かり易い為、多用されています。この語源は2003年にエッセイストの酒井順子氏が「負け犬の遠吠え」という書籍の中で「30歳以上の女性で、未婚、子供がない」のを「負け犬」と評してベストセラーになってから様々なバージョンで一般的になったようです。

将来の年金不安も輪をかけているのですが、価値観の相違もあり賃貸物件の所有者を勝ち組とするのではなく「満室経営で推移している方」と、思い描いたほうが実情にあっているでしょう。



昔ながらの建築営業のやり方で固定資産税の減額からのアプローチや、借金をして相続対策をしましょうということを牧歌的に謳っていたことから考えれば隔日の相違があり、安定収入を目指した経営をして長期維持ができるかが大きなポイントになってきました。

それから言えば、私たちは満室経営と利益の最大化を考えなくてはなりません。それは「賃貸経営のコンサルティング」次第という事になります。

賃貸経営のコンサルティングを定義するとすれば、①空室なくすこと②滞納をなくすこと③下落する家賃のかわりに収益をあげること④維持コストの削減⑤投資からの利益を追求すること⑥賃貸経営に起こる様々な問題の解決。それによりキャッシュフローをよくし効果的かつ最大限に利益をあげていくことになります。

更に詳しく説明いたしますと、前段の①②は当社が普段から責務として活動しています。

③通常下落する家賃のかわりに収益をあげることについては、あえて違う事業をするのではなく、幹線道路沿いであれば、自動販売機の設置。震災の影響から脚光を浴びている太陽光発電などで付随した利益を生むもの。駐車場であれば、カーシェアリングの導入や、コインパーキング導入により駐車場の空きを満車にすること、等があげられます。

④コストの削減は所得税・事業税を減らすために税金対策を施したり、金融機関への融資の見直し、リフォーム工事費用の見直しなどがあげられます。

経営としての観点からみれば、利益を出すには、売上げを上げるか、経費を削減するかになります。

昨今のように相場賃料が減額（売上減少）になった分、何をするのが、経営者として常に問われます。

⑤投資からの利益を追求することについては、次の例が挙げられます

例) 現在			
家賃	70,000 円	空室期間	リフォーム完了後 2 か月
下記 周辺相場家賃 ※設備・駅からの距離等がほぼ同じ条件の場合			
家賃	65,000 円		

上記の条件下で、

ア 相場に合わせる

イ 相場に合わせないで交渉があれば対応する

ウ 賃料相場に合わせず今のニーズにあった設備投資やリフォームをする

という 3 通りの対策を取った場合、以下のような結果となりました。

結果	家賃	成約期間	その他の交渉	設備投資	退去後 2 年間の収入
ア	65,000 円	1 ヶ月後	—	—	1,365,000 円 (21 ヶ月間)
イ	68,000 円	3 ヶ月後	フリーレント 1 ヶ月	—	1,224,000 円 (18 ヶ月間)
ウ	70,000 円	1 ヶ月後	—	150,000 円	1,320,000 円 (21 ヶ月間)

様々なケースでこれという正解は決まっていません。今後物件をどのようにして、維持していくのかによっても答えは違いますし、(ウ)の場合でも税務上の観点からいけば年間の減価償却を前提とした設備投資か、それとも 1 年間の経費としてみるか、どちらにせよ、全てのことに言えるのが早く決めなくてはいけないという事に尽きるのです。ですから、一刻も早く結論を出し、万が一うまくいかなかった場合の対策も考えア～ウを進めていくことが必要なのです。

賃貸物件に同じ物件はありません。日当たり、騒音、景観、買い物施設からの距離、高低差、現地で見ると、わからない事は多くあります。しかしインターネット検索による情報からの来店率が 70%を超える現状では、賃料相場という選択肢の土俵に上ることは軽視できないのです。

⑥賃貸経営に起こる様々な問題解決は、単に税理士・弁護士・会計士等呼んで対応すればよいというわけではなく、専門家の意見を聞きながら、私たちが先頭に立って入居者の意見をまとめて解決するようにしていく事が最終的に「期間ロス」を減らす事につながります。

また、平成 5 年からスタートした不動産コンサルティング技能士という資格は、事業・経済・金融・建築・税制・法律・実務と非常に多岐に渡る不動産資格で「不動産投資顧問業」には必須の資格になっています。不動産鑑定士や宅地建物取引主任者(いわゆる宅建)合格後実務経験が 5 年以上なければ受験資格が得られないのも、いかにコンサルティング業務が複雑に入り組み、多種の知識を駆使する必要があることから納得できません。当社の資格保有人数は現在 2 名。今後さらに増加する予定です。他に不動産鑑定士 1 名、一級建築士 3 名、二級建築士 4 名、ファイナンシャルプランナー 4 名、宅建取引主任者 45 名が在籍しています。

今後高齢化による人口減、日本人 7000 万人時代・単世帯の増加、大学なども入学者が減少し、積極的に留学生を受け入れている状況をみれば、時代を先取りしたコンサルティングが必要です。



弊社でも外国人の留学生入居者数は年々増加しています。神奈川県外国人登録者数は平成 16 年 147000 人⇒平成 20 年 171000 人と約 24000 人も増加しています。異文化だからと排斥するのではなく「利用してもらう」感覚で、キチンと管理とコンサルティングができる不動産会社との連携が非常に大切です。

賃貸管理会社では近い将来、最低英会話や中国語が必須になる日も来るでしょう。

(記 三戸部浩史)