

企業の新規出店が動き始めた！
業態を見極めた募集が成功のカギ

賃貸経営改善は数字から
数字を味方に、より良い賃貸経営を

ICHIMAN INFORMATION & ICHIMAN TOPICS



Photo

～今月の写真～

3月14日に開花した東京の桜。気象庁が発表している平年の開花は3月26日ですから、10日以上も早く開花したことになります。ここ、六本木ヒルズにある毛利庭園の桜も、空の青と木々の緑と相まって、綺麗に咲いていました。都会でも四季を感じられる自然があることは、とても価値がありますね。 撮影：2021年3月 西島 昭

**企業の新規出店が動き始めた！
業態を見極めた募集が成功のカギ**

「事業用物件に空室があるけど、コロナだし仕方がない」と諦めていますか？
そこで、プリンシプル住まい総研の上野さんにお話を伺いました。

「確かに、飲食店・アパレルなど経営状態が厳しく、撤退する店舗は増えていきます。しかしここに来て、マクドナルドや高級食パンなど、好調な業種・業態も出現し、新規出店に意欲を見せる企業も出始めました」

ロードサイドや住宅街、デリバリー・テイクアウトなどの飲食店は好調とか。ドミノピザは店舗数増大を目指しているといえます。物販では食品スーパー・100均・ドラッグストアや家具・家電などが好調で、大手企業の新規出店意欲は向上。また、より良い場所を求めて、飲食店が撤退した都心や駅前の一等地への移転や、自由度を求めてショッピングセンターからの移転も。テレワークオフィスやデリバリー専門のゴーストキッチンなど新業態も

生まれ、新たなテナントニーズがあるといえます。

ただ、事業用は契約内容が複雑であったり、管理についても居住用とは異なるため、専門的な知識が必要。ぜひ、ノウハウのある不動産会社、管理会社を選び、適切なテナントの誘致を進めたいものです。

とはいえ、まずは退去させないことが重要。それでも、状況を確認した結果、経営状況の悪化が深刻な場合、突然の退去や夜逃げなどで慌てないように、テナントの相談に乗りながら、一方で、次のテナント探しを始めておくことがリスクヘッジにつながる、と上野さんはおっしゃっていました。



プリンシプル住まい総研
所長 上野 典行さん

賃貸経営改善は数字から 数字を味方に、より良い賃貸経営を

収支を知ることは
あらゆる経営の基本

賃貸不動産経営において、

年間収支を把握されているオーナー様はどのくらいいらっしゃるでしょうか。経営においては、ただ単に「赤字」「黒字」ということだけでなく、

経年での変化をとらえることも、今後の経営方針を決めるうえで重要なことです。時には、競合との比較も必要となりますが、不動産の場合、

同じ条件の建物はありません。そのため、近隣の物件との比較は必ずしも参考にはなりません。

「見るべき数字は」「入居率」「賃料」「コスト」

そこで、当社では各物件の5年間の収支を比較し、その推移が確認できる比較表をお出ししています。

賃貸経営で重要な数字は「入居率」「賃料」「コスト」の3つです。健全な賃貸経営のためには、入居率95%以上、賃料下落は10年間で7%以内、経費は20%以内に抑えることと言われています。これ

らの数字をクリアしているか、確認してみましょう。

数字の変化の原因を探れば
物件の課題がわかる

また、これらの5年間の推移を比較することで、物件の課題も見えてきます。増減幅の大きいものについては、その原因を探ることが大切です。

例えば、経費割合が増えた場合、入退去が多く原状回復工事の費用が増えたのか、それとも収入が減少したのか。収入が減少したのであれば、家賃が下落したのか、空室率が上昇したのか。空室率が原因であれば、退去者が増えたのか、募集に時間がかかったのか等、細かく分析することが重要です。なぜなら、それによりとるべき対策が異なるからです。

築年数が経過すれば賃料は下がるもの。その前提に立った上で収支を見つめ直すことで、適切な賃貸経営が可能です。これからは、数字を確認し、その推移を気にしていただくことを習慣にしていかがでしょうか。

年間収支合計と入居率の比較表

年間収支合計		2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
収入の部	賃料・共益費	5,546,377	5,506,214	5,319,733	5,405,160	5,353,000
	駐車料	191,240	125,520	86,400	195,185	272,796
	礼金	0	0	0	0	0
	更新料	125,000	283,200	171,000	184,000	200,000
	原状回復費(借主負担)	35,000	0	48,600	111,712	0
	合計	5,897,617	5,914,934	5,625,733	5,896,057	5,825,796
支出の部	運営委託手数料	657,176	666,432	647,920	660,272	678,816
	入居促進費	62,640	0	125,280	77,760	0
	更新/再契約手数料	67,500	156,240	92,340	103,390	110,000
	清掃費/点検管理費	113,824	111,394	113,554	111,825	113,456
	修繕費/原状回復費	236,352	74,304	426,892	1,929,416	254,265
	合計	1,137,492	1,008,370	1,405,986	2,882,663	1,156,537
収支合計		4,760,125	4,906,564	4,219,747	3,013,394	4,669,259
敷金調整	預り敷金・保証金	29,000	0	58,000	43,000	0
	返却敷金・保証金	35,000	7,000	27,000	115,000	0
	送金不足分加算ほか	0	0	0	2,481,160	0
	前月送金不足分ほか	0	0	0	2,481,160	0
送金額		4,754,125	4,899,564	4,250,747	2,941,394	4,669,259
入居率		98.70%	100.00%	97.41%	98.36%	100.00%

安定した賃貸経営のお手伝いをいたします



株式会社市萬
賃貸事業部 課長
竹内 将人
宅地建物取引士
公認不動産
コンサルティングマスター
相続対策専門士
定期借地借家権プランナー

千葉県出身。趣味は乗馬。平成16年に株式会社市萬に入社。不動産資産家・中小企業の保有不動産売却や有効活用、賃貸業務など幅広い業務に携わる。

ICHIMAN INFORMATION

■あなたの「知りたいこと」 お寄せください

不動産経営ニュースでは、皆様からニューステーマを募集します。よりご利用いただける情報発信のため、不動産にまつわる知りたいこと、興味のあることをお寄せください。

■ニュースの写真を募集します

不動産経営ニュースの表面に掲載する写真を募集します。ぜひ、皆様が撮影された選りすぐりの写真をお送りください。写真は300dpi以上のjpgデータで、撮影内容を添えてお送りください。

その他、不動産経営ニュースをより良いものにするため、ご意見、ご感想などをお寄せください。

※テーマおよび写真については採用とならない場合もございます。また、お送りいただいたデータ等のご返却はいたしません。予めご了承ください。

送付先
お問合せ
株式会社市萬 不動産経営アカデミー
MAIL: pr@ichiman.co.jp
TEL: 03-5491-5213 FAX: 03-5491-5266

ICHIMAN TOPICS

■2021年3月の入居率……96.31%

Webシステムを導入し、仲介会社がいつでも物件の確認や内見の予約が可能、入居希望者の時間に合わせたタイムリーな内見で、チャンスを逃さず、高入居率を維持しています。※これまでの入居率はホームページでご確認いただけます。