

早めの後継者指名が
スムーズな事業継承へのカギ

コンサルティングを活用して
長期安定した賃貸経営を実現

ICHIMAN TOPICS & 今月のご相談事例



Photo
～今月の写真～

神奈川県二宮町に位置する吾妻山公園は、天気の良い日には、頂上から富士山や丹沢、伊豆半島、相模湾が見渡せます。早咲きの菜の花が有名で、毎年1月の菜の花祭りには、多くの人出で賑わいます。富士山をバックに、一面に広がる黄色の菜の花と青い空に春の訪れを感じます。
写真提供:不動産経営ニュース読者様

早めの後継者指名が スムーズな事業継承へのカギ

今回は、賃貸経営の「引き継ぎ」について、オーナーズ・スタイル編集長、金子さんにお話を伺いました。

「相続対策と異なり、早い段階から、次世代への引継ぎ」について考えていらっしゃる方は少ない印象ですね。ですが、事業継承も、早めの検討をおススメします」
元気なうちに後継者を決め、一定期間、一緒に運営しながら引き継ぐほうがスムーズに移行できると、金子さんはいいます。

後継者選びで気を付けたのは、ご自身の思いと子どもの思いが必ずしも同じではないということ。ですから、事前に家族で話し合い、意思確認や思いを共有して

おくことが重要です。この手の話は相続と同じで、子どもからは言い出しにくいもの。ぜひ、ご自身から話を持ち掛けてください。また、「引き受けたい」と思っても

「引継ぎたい」と思っても、管理も大切ですが、そのためには、管理会社選びが重要です。50代後半で引き継ぎ、定年まで会社に勤めた後、大家業に専念される方も多くそうです。信頼できる管理会社がいれば、会社勤めをしながらでも安心して賃貸経営を行うことが可能です。

今のうちからスムーズに次の代に引き継げるよう、少しずつ、準備を始めてはいかがでしょうか。

お話を伺った方
株式会社オーナーズ・スタイル
編集長 金子 佐紀さん



オーナーズ・スタイルでは、賃貸経営に関するさまざまな情報をお届けしています。会員登録(無料)をすると、無料で会報誌をお送りするほか、会員限定の賃貸経営に関するお得な情報やサービスをお届けいたします。〈オーナーズ・スタイル・ネット〉で検索し、ご登録ください。



コンサルティンクを活用して 長期安定した賃貸経営を実現

そのプランで大丈夫？

1階にLDK+水回り、2階3室

土地の有効活用の一つとして、ハウスメーカーなどから賃貸戸建てを提案されることはありませんか？ハウスメーカーから提案される間取りは、1階にリビングと水回り、2階に3部屋といった、一般的な分譲一戸建てのような間取りであることが少なくありません。新築時は「新しい」ということで、入居者はすぐに決まります。しかし、そのようなありきたりなプランの物件は、築5年〜10年が経つ頃には「新築」という競争力を失い、空室に悩む状況になりかねません。

競争力のあるプランで
長期的な安定経営を

賃貸経営は20年、30年といった長期プランです。ですから、築年数を経ても競争力のある建物を建てるのが重要になってきます。中長期的に競争力のある物件にするには、入居者ニーズに合った、貸しやすい物件にしなければなりません。ありきたりな物件にしないために、コンサルティンクを活用してはいかがでしょうか。私たちは管理会社の視点で、貸しやすいプラン、入居者に好まれるプランを提案しています。下記は私どもがコンサルティンクに入り、実際にプラン改善をした例です。

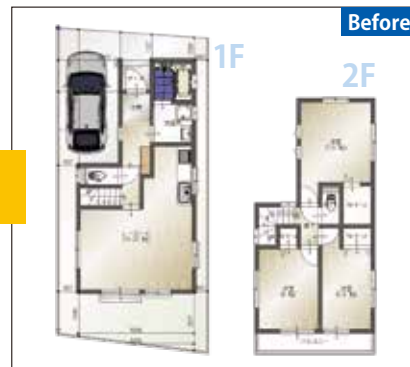
入居者は建物に入った時の印象を大事にする傾向にあります。そのため、玄関をゆつたりさせたり、リビングを2階にし、スムーズな家事動線にするなど、入居者のニーズやノウハウを持つ当社だからこそできる提案です。

戸建て賃貸を検討されている方はもちろん、所有地の有効活用でお悩みの方も、ぜひ、ご相談いただければと思います。土地活用の小冊子もお渡ししています。

皆さまにとって最適な土地活用をご提案します！



株式会社市萬 流通コンサルティング部
須田 大佑
土地活用プランナー、二級建築士、
賃貸不動産経営管理士、
宅地建物取引士
東京大学大学院卒業後、大手不動産会社を経て市萬に入社。金融、税務、建築、不動産分野の知識と経験を活かし、資産活用やキャッシュフロー改善業務、相続対策業務を行う。土地活用のプロフェッショナル。



当社のコンサルティンク事例

After



ICHIMAN TOPICS

■5か年の収支トレンド比較でオーナー様の賃貸経営を分析

これまで3か年だった収支トレンド比較を、今年から5か年に変更。より、長期的な視点で経営状況を数字で確認し、オーナー様の経営状況を分析。分析結果を基に、さらなる収入アップのための提案を実施しています。

年間収支合計	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
収入の部	賃料および礼金、更新料等を含めた収入の合計				
支出の部	運営委託手数料、更新料および清掃点検費、修繕費等支出の合計				
収支合計					
送金額					
年間平均入居率					
入居率	96.24%	93.75%	93.71%	96.45%	95.63%

■2021年2月の入居率 96.62%

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。

今月のご相談事例

賃貸経営、建物修繕、借地、土地の有効活用、相続、売買など、不動産のあらゆる問題を解決します。お気軽にご相談ください。

長年入居していた事業用テナントがコロナの影響で退去することになった。今後の募集の進め方についてアドバイスが欲しい。

親から相続したが、使っていない土地建物の売却についてアドバイスが欲しい。

相続税対策のために不動産の有効活用が効果的と聞いたが、活用方法を知りたい。

