



財産ドックでは、セミナーや個別相談を開催するだけでなく、大切なお客様に物心豊かな生活を送っていただけるよう、お役立ち情報をお届けしたいという思いから、ドック通信を発行しています。相続や遺言・不動産についての情報はもちろん、幅広い情報をお届けできたらと考えています。

今回は、不動産オーナー様の心構えについてです。


賃貸住宅オーナー様＝経営者

『賃貸住宅経営』という言葉が表しているとおおり、賃貸住宅を貸して家賃収入を得ていらっしゃる方は経営者です。しかし、借り上げ業者や管理委託業者からの家賃明細を見るだけの“傍観者”となっているオーナー様も少なくありません。

『支出が多くて儲からない』『仲介業者がちゃんと動いてくれないから入居が決まらない』そう不満をもらすオーナー様がいらっしゃいますが、経営者として事業の健全化・利益拡大のために具体的な施策を実行されていますでしょうか？賃貸住宅をつくれれば入るとい時代は過ぎ去り『“選ばれる賃貸住宅”をお客様＝入居者に提供する』という考え方が肝要となっています。

			物件A	物件B	物件C
収入 ①	賃料	家賃			
		駐車場			
支出 ②	固定資産税・ 都市計画税	土地			
		建物			
	管理委託費				
	修繕費				
	火災保険				
	借入金返済				
実収入 (①-②)					

上の表は賃貸物件の収支状況を客観視するための表です。ご自身の所有物件の収入と支出を当てはめてみて、収益性の高い物件・低い物件がどれなのかを客観的にみて、収益改善に向けた第一歩としていただけましたら幸いです。

裏面へつづく 



🌸 どんな想いで建物をつくったか？どんな人に入居してもらいたいのか？ 経営者として語れますか？また、ライバル物件は把握していますか？

街を見渡せば同じような商品やサービスがあふれています。みなさんは何を基準に商品やサービスを選んでいるのでしょうか？

賃貸住宅も然り、同等の立地・間取り・家賃・設備・築年数の物件だとしたら、判断基準として、その物件での生活をイメージできるか？その物件のこだわりは？オーナー様はどんな人か？という点を入居者はみています。また、入居者に物件を紹介してくれる仲介業者さんにとっても、それらがはっきりしていると入居者にすすめやすく、数ある物件の中から思い出しやすくなります。

ご自身の物件に対する想いや物件の長所・短所、どんな人に入居してもらいたいかを言語化したことがないオーナー様は、下の表を参考にしてぜひ言語化してみてください。そしてぜひ仲介業者さんや入居希望者にも伝えていきましょう！

	(例)
物件に対する想い ・こだわり	・くつろげる・癒しの場所となるよう、設備は落ち着いた色づかいにし、お風呂は1418の広々ユニットバスにした
どんな人に入居 してもらいたいのか	・平日は朝から晩まで仕事に邁進する一人暮らしのビジネスパーソン
物件の長所	・造り付けのテレワークスペース ・バーカウンターにもなるペニンシュラ型キッチン
物件の短所	・敷地内駐車場が戸数に対して100%ない（しかし周辺に月極駐車場を借りれそう）

また、経営者としてライバル物件を知っておくということも大切です。各ポータルサイトで、物件周辺のライバル物件の家賃や設備を簡単に知ることができます。ご自身の物件を客観的に見た上で、ライバル物件と比較してどうかということもぜひ知っていただき、今後の長期安定経営にお役立ていただけたら幸いです。



不動産オーナー様のお困りごとに、ハネットグループ4社でおこたえます。ホームページのお問い合わせフォーム または **0120-65-8700** までお気軽にご連絡ください。

