CPM®がもたらす
高い職業倫理とプロフェッショナルスキル
第14回

目標の設定と実現が管理会社の役割

類似物件との比較で改善箇所を洗い出す

今回1万棟のデータを活用

収益物件の運営では目標設定をすることが大切です。目標が明確であれば、その達成のために必要な具体的な行動計画を立てやすくなり、賃貸運営の向上にもつながっていきます。「東京都世田谷区、総戸数10戸（1Kタイプ）、築15年、RC造3階建ての物件」を事例として考えてみましょう。目標は、数年以内に1億2000万円以上で売却することです。これからの数年間であれば、市場でネット利回り6%あれば売却できると予想しているので、年間のNOIを720万円以上にする必要があります。現状の年間NOIは588万円ですので、目標達成のためにはNOIを132万円以上アップすることが求められます。NOIを上げるための手段にはいくつか考えられます。1）潜在的な家賃（GPI）を上げる、2）空室損を減らす、3）マイナスの賃料差異を解消する、4）礼金や更新料、駐車場利用料や自販機収入などの雑収入を増やす、4）運営費を下げるなどです。今回のケース、NOIアップのためにできる行動計画では、どういったものが実現の可能性が高そうでしょうか？　ここで役に立つのが、地域や物件タイプ別の各種インデックスとの比較です。IREM　JAPAN、ネクスト、日本賃貸住宅管理協会が協力して分析した「第4回　全国賃貸住宅実態調査」を用いて、物件が所在している東京都城南地区、単身向け、築10～20年、非木造というカテゴリーのインデックスと比較したものが図2です。ここから、事例物件はインデックスと比較して、1）1戸当たりの家賃がかなり低い、2）空室率が高く、1戸当たりの空室損額も高い、3）運営比率は高いものの、1戸当たり月額運営費では平均的、といったことが読み取れます。まず、家賃が類似物件に比べて、大幅に低いという点に注目します。検証した結果、部屋や共用部分の設備が陳腐化しているために、低い家賃となっていることが分かってきました。これらの劣っている部分を解消することで、地域内の平均家賃に近い8万円程度までに回復することができそうです。この物件では、過去のデータから平均で毎年2戸の解約が出ることが分かっています。家賃を平均1万円アップするために、まず共用部分の設備改修を行い、解約ごとに室内のリノベーションをしていきます。つまり、毎年2戸ずつ、トータル5年かけて全部屋の改修を終える計画です。全室の平均家賃が8万円になるので、満室想定賃料であるGPIは840万円から960万円になります。次に、空室率が7%と高い点も気になります。インデックスは約4%なので、この物件はインデックスより3%も高い空室率になります。インデックスから判断すれば、この物件も4%程度の空室率で運営することができると考えられるので、この空室率4%での運営を目指します。7%の空室率ということは、毎年2戸の解約のたびに、4・2カ月の空室期間が発生しているということになります。これを2・4カ月までに短縮できれば空室率4%を達成できます。平均空室期間を現状の半分に短縮できるような募集計画を検討することにしました。最後に、運営費についてです。運営費率（GPIに対する運営費の割合）はインデックスよりも3%ほど高いものの、1戸当たりの運営費額はむしろ少し安いという結果であり、現状の運営費は適切であると考えました。そのため、運営費の見直しは行動計画には入れず、全室のリノベーション後には運営比率21%（現状から2%ダウン）、1戸当たり運営費額1万6800円（現状から4・3%アップ）になるだろうとの予測にしました。これらの目標を5年かけて達成すると、その後のキャッシュフローは、図1の「目標達成後キャッシュフロー」のようになり、1億2000万円での売却を実現することができることになります。このようにインデックスがあれば、それとの比較によって、賃貸運営で上手くいっている部分、そうではない部分がはっきりします。上手くいっていないところは、言い換えれば改善できる可能性が高いところでもあります。オーナーと目標を共有する、インデックスとの比較等から目標達成の阻害要因を把握する、目標の実現に向けて具体的な行動計画を立てる、そして適宜見直しをしながら目標を達成するという、PDCAを回しながらの管理は、これからの管理会社に求められる要素でしょう。残念ながら、そのために必要な「国内の収益不動産に関するインデックス」はまだ少ないのが現実ですが、IREM　JAPANが取り組んでいる「全国賃貸不動産実態調査」では、約1万棟、全国14都道府県24エリア、単身／ファミリー別、木造／非木造の築年数別、交通手段別に各種インデックスを分析することができました。この分析結果は、IREM　JAPANのホームページからどなたでも無料でダウンロードできますので、ぜひご参考にしていただければ幸いです。

図1

【現状のキャッシュフロー】

	GPI	¥8,400,000	平均家賃　¥70,000
▲	空室損	¥588,000	空室率　7%
▲	滞納損	¥0	
▲（＋）	プラス賃料差異	¥0	
＋	雑収入	¥0	
＝	実効総収入	¥7,812,000	
▲	運営費	¥1,932,000	運営比率　23%
＝	NOI	¥5,880,000	
▲	ローン返済	¥3,800,000	
＝	キャッシュフロー	¥2,080,000	

↓

【目標達成後のキャッシュフロー】

	GPI	¥9,600,000	平均家賃　¥80,000
▲	空室損	¥384,000	空室率　4%
▲	滞納損	¥0	
▲（＋）	プラス賃料差異	¥0	
＋	雑収入	¥0	
＝	実効総収入	¥9,216,000	
▲	運営費	¥2,016,000	運営比率　21%
＝	NOI	¥7,200,000	
▲	ローン返済	¥3,800,000	
＝	キャッシュフロー	¥3,400,000	

図2

東京都城南地区の、築10年超～20年以内、単身物件、非木造のインデックスと比較

【現状とインデックスとの比較】

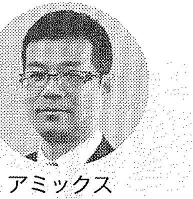
	対象物件（A）	インデックス（B）	差異（A－B）
戸当たり評価家賃	¥70,000	¥83,365	¥-13,365
空室率	7.00%	3.92%	3.08%
戸当たり月額空室損	¥4,900	¥3,140	¥1,760
運営比率	23.00%	19.82%	3.18%
戸当たり月額運営費	¥16,100	¥16,845	¥-745

↓

【目標達成後とインデックスとの比較】

	対象物件（A）	インデックス（B）	差異（A－B）
戸当たり評価家賃	¥80,000	¥83,365	¥-3,365
空室率	4.00%	3.92%	0.08%
戸当たり月額空室損	¥3,200	¥3,140	¥60
運営比率	21.00%	19.82%	1.18%
戸当たり月額運営費	¥16,800	¥16,845	¥-45

執筆者



アミックス
オーナー本部
高須等部長／CPM®
CCIM

IREM®
土地の有効活用や不動産売買などを通じて、オーナーの資産活用をサポート

コール給湯センター　都市ガス当日対応チーム「東京・神奈川・埼玉・千葉に 30 台巡回中！」
給湯器在庫常時200台
スピーディーな対応
24時間対応の工事人常駐
無料レンタル給湯器完備
24時間年中無休
当日!!お湯出します!!
FMヨコハマ
84.7MHz CM放送中
まずはご提案書を作成いたします
フリーダイヤル　コール　給湯
0120-506-910
関東一円に55拠点のネットワーク
株式会社 メタックス
〈本社〉〒243-0014 神奈川県厚木市旭町3-20-17 Metax!sakuYo.bld
TEL 046-226-5077　FAX 046-226-5078　http://www.506910.com