

TOPICS

01

ご挨拶

謹啓 桜の開花が待たれる季節となりました。今年のソメイヨシノ開花のトップは東京で、3月20日ごろを予想されているそうです。ずっと自粛をしていた花見も今年は解禁、といった方も多いのではないのでしょうか。

今月下旬には、パスポートの更新がスマホで申請できるようになります。15歳から79歳の男女のスマホ所持率は実に94%。健康管理や道案内、電子書籍に音楽プレーヤーなど様々な機能があり、スマホを使いこなすことで生活が豊かになるといっても過言ではないです。

しょう。我々の業界でも、スマホから情報を得たお客様が、スマホで申込みを行い、契約を完結することも可能となりました。非対面の接客が増えたとはいえ、お客様との関係性が薄れるわけではなく、非対面だからこそ、心遣いや気配りを大切にしなければなりません。

スマホは便利なものではありますが、たまには目を癒すことも必要です。暖かな春、美しい人と桜を愛でながら楽しい時間を過ごしてはいかがでしょうか。

謹白



TOPICS

02

原状回復は新しい入居者のために

入居者入替の多いシーズンとなりました。空室期間をなるべく短くするために、退去後すみやかに行う必要のある原状回復工事ですが、このあり方について考えてみたいと思います。

これから募集を行う場合は、内覧者に好印象を与えるため、クロスの張替えやエアコン交換など「選んでもらうため」の工事内容を選択されるオーナー様は多いのではないのでしょうか。一方、この時期は退去前から次の入居者が決まっているケースがあります。入居者探しを行わなくてもいい、つまり「すでに選ばれている」部屋であるため、コストをかけず、ぱっと見で修繕が必要な箇所のみ工事を発注してしまいがちです。実はここに落とし穴があります。

例えば床に沈み、軋みがあったり、レンジフードから異音が出たり。どちらも見た目では気づかない部分ではありますが、実際に入居者が生活を始めると、クレームになりやすいのです。クレームを受けてから改めて工事をすると、まず入居者との日程調整が必要となり



ます。家具の移動や養生も必要となり、空室の間に行う原状回復工事より費用がかかってしまうのです。また、精神的な面でも、双方とも気持ちの良いものではありません。特に入居当初から物件や貸主に不信感を持たれてしまうと、後々の関係性も悪くなります。空室時の原状回復工事は、手を抜かず、必要な箇所に適切な処置を。「ここを選んで良かった」と入居者に思っていたことが何より大切です。

売却時の利回り予想から改修費用を算出！ 想定する出口で変わるバリューアップ工事

稼働率向上や賃料アップ（または維持）を見込めるバリューアップ工事ですが、いくらまで費用をかけるべきか判断に迷う方は多いのではないのでしょうか。そこで重要なのはバリューアップ工事の投資効果を定量化することです。

投資効果を定量化するにあたっては、保有期間中における収益（家賃収入）だけを考慮するので



費目	入居者保持	売却価格への影響	合計
A 10年後に更地売却	5千円×12ヵ月×10年間 =60万円	なし	60万円
B 15年後に更地売却	5千円×12ヵ月×15年間 =90万円	なし	90万円
C 5年後に売却	5千円×12ヵ月×5年間 =30万円	$\frac{5千円 \times 12ヵ月}{12\%} = 50万円$	80万円

は、売却額の増額分についても検証することが不可欠です。また、築年数が相当経過している場合、数年後に解体し更地売却することも出口の選択肢として考えます。数年後に「収益物件として売却」する場合と、「更地売却」する場合とを比較する必要があります。「収益物件として売却」する場合は、その工事による賃料増額を予測し、予定保有期間別に、売却時の利回りを予測することにより、支出（投資）できる金額が算出可能です。それぞれのケースで比べてみます。（※上図参照）

【設定条件】

工事費用…70万円
賃料増額…5千円
※工事時における築後年数は30年とする
※ここでの工事費用は、通常の原状回復工事の範囲を超えた（バリューアップ）部分の金額とする
※賃料増額は15年間続くものとします

■ケースA

工事後10年⇨築後40年となり、解体も視野にいれるタイミンングとなります。更地売却をするならば、「土地」としての価値となるので、賃料は売却額に影響を与えません。よって保有期間中の増分のみとなります。このケースでは工事費用の70万は回収しきれないため、これほどの工事費用を費やすべきではないという判断になります。

■ケースB

工事後15年⇨築後45年となり、一般的には解体が現実的なタイミンングとなるため、Aと同様に考えるべきですが、このケースでは工事費用以上の収益を見込めるため、工事を実施してもよいと判断できます。

なお、「売却せず保有し続ける」という場合もこのケースで検証すると良いでしょう。設定条件として「賃料増額は15年間続くものとする」としているからです。

■ケースC

収益物件としての売却を想定し、その場合には収入から算出された利回りによる収益還元法での取引が一般的であるので、賃料が増額したことは通常売却額にも影響を与えます。このケースでは、保有中に増える収入は5年間で30万円に留まるものの、売却時の利回りを12%とした場合、売却額は50万円増額し、合計で80万円の収益増となります。工事費用以上の収益を見込めるため、今回規模の改修する判断をしてもよいでしょう。

これら3つのシミュレーションは必要最低限の情報（設定）をもとに行ったものであり、

1 バリューアップ工事費用における減価償却費の税務効果
2 工事時における、保有キャッシュ状況

3 バリューアップ工事への投資額に対する内部収益率等の利回り

についても、十分に検証することとが望ましいでしょう。例えばBにおいては、工事費用の投資期間が15年間と長いいため、貨幣的価値を考慮した場合、望ましい投資とはいえない場合も考えられます。

