

第35回

②空室募集は収益アップのチャンス

賃貸ビル経営の収益の柱となるのは、言うまでもなくテナント入居者から支払われる月々の賃料である。満室稼働を長期にわたり維持し続けることは理想といえるが、空室が発生したからといって賃料収入が減少すると悲観的になることはない。特に貸ビル市況が安定している今こそ、ビルの評価を再確認することで賃料収入をアップさせることも可能なのだ。

前回はキャッシュフローの全体像についてお伝えしました。では、収支を改善するために何をすればいいのでしょうか。それは、「収益をいかに増やし、損失をいかに減らすか」です。今回は収益を増やし、空室損を減らすための方策をお伝えします。

収入は、「満室時総収入」空室損+その他収入「収入」という計算式によって成り立っています。まず、満室時総収入を増やせる最大要因は賃料です。見直しできる機会である空室募集時に以下の3つを検討します。

①募集テナントの業種
②募集テナントの業種
③募集テナントの業種
④募集テナントの業種
⑤募集テナントの業種

がどのくらいか検討し、実施するか否かを判断する必要があります。

③成約事例を基に賃料を算出します。平均値を算出します。最後に「募集物件の坪単価×坪単価の平均値」で総賃料を設定します。例えば、成約事例の坪単価が1万1484円、8943円、9669円の3件であれば、平均値は1万322円となります。募集する物件が20坪の場合、「20坪×1万322円×20」となり、募集する際の総賃料が決まりました。成約率を上げて空室期間を減らすために、条件はエリア（駅までの距離や丁目）や平米数（前後5〜10平米を目安）、階数（1階、2階、3階）坪単価は〇〇万円以上、現況（居抜き、内装有スケルトン等）を考慮します。成約事例の収集は不動産業者しか見ることができない「レイズ（不動産流通標準情報システム）」での検索も参考になります。20坪×9990円＝19万9800円、月額8400円

例の坪単価を「総賃料（賃料+管理費等）÷坪数」の計算式によって割り出し、坪単価の平均値を算出します。坪単価は1万円を切り、合計額は20万円を切ることで、総合的に見ても成約率が格段に上がります。

⑤賃料・管理費の割り振り：借主が物件をインターネットで検索する際、ホームズやアットホームといったポータルサイトでは、賃料を5万円刻みで検索できます。例えば賃料21万8000円・管理費0円という物件があった場合、「賃料19万8000円+管理費2万円」と細分化するだけで成約率が向上します。また、管理費への割高感を強く感じさせてしまつて印象がマイナスになってしまつたため、管理費への割り振りは合計賃料×10%が上限の目安となります。

前記の①⑤を実践するだけで収支が変わった不動産オーナー様も多数おられます。可能性を広げ、的確な賃料設定を行うことが収益最大化のカギです。今回は空室損の減らし方とその他収入の増やし方をお伝えします。

今月の筆者

●プロフィール
宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士、一般社団法人不動産ビジネス専門家協会登録専門家。
賃貸経営に特化した専門家として、空室対策や収支改善を中心に、デベロッパーの新築PJへ意見提供、セミナー講師等幅広く活動。



株式会社不動産リーシング事業部長
三好 貴大

コラムのご感想・ご意見は下記まで！

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会
東京都千代田区神田東松下町28番地
小林ビル101 (☎03-3527-1876)
http://www.fudosan-pro.biz/