

管理会社の売上の実態

賃貸アパート事業のリスク・シリーズ。管理費見積で管理会社を決める、大間違い。

- 1 -

■はじめに

多分、お読みいただく全員が、ご存じないお話だろうと思います。
ご存じないどころか、想像すら出来ないお話だろうと思います。

当たり前のことですが、管理会社選定の際、まずは多くの方が、いや、おそらくは全員が、「管理会社の管理業務費用の見積」を取ることでしょう。

そして普通、多くの方は管理会社の選定に関して決定的な基準や知識を持ち合わせてはいませんから、その提示額（ほとんどは売上の●%という提示）によって、管理会社を決定しています。

全くやむを得ないことなのですが、それでは管理会社の善し悪しはまるで分かりません。また更に、その決定の根拠となっている管理会社の業務報酬ですら、妥当かどうかの判断が実は出来ないという仕組みになっているのです。

管理会社（系列募集店を含む）の売上構造について説明します。

■管理業務報酬以外の売上

結論から書くと、(募集業務も含む) 管理会社の売上は、管理費よりも「管理費以外の売上」の方が圧倒的に大きいのが普通です。ですから多くの方が発注先管理会社の決定根拠としている、「売上の●%」という管理費見積の比較には、ほとんどなんの意味も無いのです。

「管理費以外の売上」とは、以下のようなものが上げられます。

- A 募集時の仲介手数料：独占して入居者からも二重取りが普通
- B 募集時の広告料
- C 更新料
- D 鍵交換費用
- E クロス等補修費用の利ざや

改めて読み返していただくと、弊社OCを良くお読みいただいている方には、弊社が始終もめている項目だとすぐにお気づきになるはずですが、ハッキリ書きますが、もしかすると管理会社の管理費がいくらなのかなどは、どうでも良いのかもしれない。

ここを黙って毎月毎月取られているか、一工夫ねじ込めるかで、年間売上などは一気に変わってしまうからです。

■管理業務報酬とその他の報酬の割合

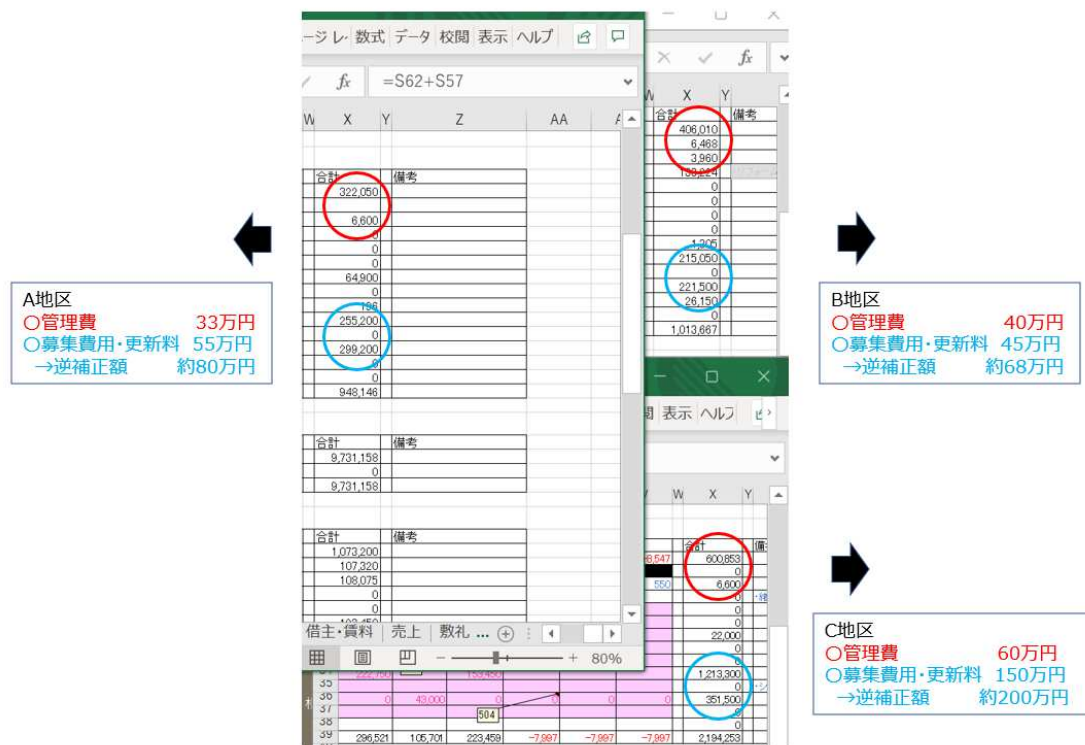
ではこれらがどのくらいのボリューム感なのかということ、今回は本年10月時点の集計として3地区、例示してみます。

管理会社の売上の実態

賃貸アパート事業のリスク・シリーズ。管理費見積で管理会社を決める、大間違い。

- 2 -

- ・ A地区 管理業務報酬：その他 = 約 3 : 5
- ・ B地区 管理業務報酬：その他 = 約 8 : 9
- ・ A地区 管理業務報酬：その他 = 約 2 : 5



かなり驚かれたと思いますが、少なくとも本業と思われるであろう管理業無報酬（管理費）の方が、その他の売上よりも大きいという地区はないのです。そして多分、これは一般的な傾向と言って良いでしょう。つまり、管理会社は見積の際は管理業務の費用を売上の●%と提示しつつ、それ以外の方を狙っていると言っても良いのかもしれない。

■アース・デザイン補正

更に添付に逆補正を計算しましたが、上記 A B に関しては弊社コンサル物件では特別な条件を管理会社に必ず認めさせている補正です。また D E に関しては一切の搾取を認めず、見つける度にとことんの取り立てを繰り返していることは O C で皆様ご存じの通りでしょう。

ちなみに A B の補正を無条件で管理会社の好き勝手に取られていると、上記各地区の管理費と管理費以外の費用割合は以下程度まで拡大することになると思います。

- ・ A地区 その他の売上が管理業務報酬（管理費）の 約 2.4 倍
- ・ B地区 その他の売上が管理業務報酬（管理費）の 約 1.7 倍
- ・ A地区 その他の売上が管理業務報酬（管理費）の 約 3.3 倍

管理会社の売上の実態

賃貸アパート事業のリスク・シリーズ。管理費見積で管理会社を決める、大間違い。

- 3 -

「管理会社リスク論」は再三展開してきたところですが、多くの賃貸アパート事業ではこの部分がノーチェックでフリーパスとなっています。それは「良い関係」なのではなく、単に管理会社にとって「都合の良い関係」だったのです。

少なくとも裏に 80 万くらいのあれやこれやの支払いがあるものを、それと全く異なる「管理業務報酬」という名目の 30 万か 40 万かの見積だけで発注先を決定することに、弊社は意味を見いだせません。

■更なる要因




更に弊社特約の場合には募集店を管理会社に独占させません。となると、ここの 2 倍とか 3 倍という、基礎数値となる一ヶ月の賃料が大きく上昇します。これも O C で皆様再三、ご確認のことと思います。

あれこれまとめてくると、アース・デザイン方式の資産運用と、その他の場合が、とてつもない差になる事は、今回のたった一通のメールだけからも容易に想像が付くと思います。

と言うわけで、良く皆様にお話しするのですが、管理形態を決める段階で、「借り上げ保証」と「弊社コンサルの一般管理」と「弊社報酬が発生しないご自身での一般管理」、どれが金銭的に特になるのかという問題は、計算をする意味が無いのです。

変数は掃いて捨てるほどありますから、計算しようという考え方が間違っていて、別な観点から、仮にご自身の持出が増えようとも、何かを守ろうとかコンセプトを大事にしよう、あるいは管理会社と本来的な健全な関係を築いて複数物件で適切な関係を構築しよう等々、もう一步俯瞰して、「何が正しいことなのか」という視点が、不動産経営には求められているのです。

■あなたにお勧めの記事

○カテゴリー一覧 	○+ Cシリーズ 賃貸アパート一覧 	○+ Cシリーズ 賃貸 アパート 詳細売上 	○相続税 課税額 4 千万円の消し方 
---	---	---	--

