

# + Cの賃貸 年間賃料売上詳細 2020年版

デザイン性だけではない+Cシリーズの、事業優位性も、詳細に、ご確認くださいませ。

## [この記事のポイント]

- ・ 「+ Cの賃貸」はコロナの影響を受けてない
- ・ 世間一般のレントロールと当社の売上詳細の大きな違い
- ・ 売上詳細解析と運用体制
- ・ まとめ

## ■「+ Cの賃貸」はコロナの影響を受けてない

2020年6月に、賃貸ポータルサイトであるSUUMOがサンプル約450件のうち30%程度でコロナ関連の賃料滞納や減額交渉が発生していると言ったアンケート調査を公開しました。コロナウィルスの先行きを現時点で云々することは早計かも知れませんが、2020年は勿論、21年を明けても「+ Cの賃貸」は収益面で、コロナの影響を一切受けませんでした。



しっかり作り、きちんと運営した物件は、コロナほどの社会環境下ですら売上が下がらないどころか、値上げまで出来ていたという実例を、+C物件の一つであるJR中浦和駅のアビタUの年間賃料売上の詳細を公開することで、ご説明させていただこうと思います。なお2020年10月より、他+C物件の年間売上詳細は、有料頁に移行させていただきました。昨今は給与報酬が減少することが異常ではない社会環境です。給与所得者や50才未満のオーナーが多いのも+Cの賃貸の特徴です。これほど堅実に、まるで年金のように一定額以上の賃料を稼ぎ出す不労所得が、いかに有益なものであるか、+Cの賃貸の実績をご覧ください。深くご納得いただけることでしょう。



## ■ 世間一般のレントロールは都合のよい時期の切り取りである

一般的にレントロールは、一棟もの賃貸アパートの取引時に提示される資料ですが、「当月」や「先月」といった期間限定の情報提供スタイルにはほぼ限定されます。期間を限定すれば、情報提供者であるアパートメーカーや、アパートの一棟売却をしている売主に、都合の良い時期だけを、選び出して開示することが可能になるからです。レントロールは「今現在の入室状況」を示せば許される商習慣になっているのです。

そんな理由から、わざわざ過去三年やら五年もさかのぼり、しかも全戸の入退居の詳細までも公開するなどという物件は、当社の他に事例は無いでしょう（多分、たったの一社もないでしょう）。それを堂々と公開できる理由は、それ程、当社顧客の皆様が、ご自身の賃貸アパートの運用実績に確たる自信をお持ちである意外にありません。皆様からのご質問にも快く、いつでもご対応いただけると思いますし、これらの物件売却の際には、大手管理会社発行の賃料送金明細ですら、添付することが出来ます。

賃貸経営には入居者様の転勤や入退学に伴う再募集期間や補修期間など、やむを得ない事情による空室期間がどうしても生じるものです。+C の賃貸ではこうした空室期間を含めて、基本的に直近三年間程度は各物件、各住戸毎の詳細な売上状況を、全て公開することが可能です。

## ■ 売上詳細解析と運用体制

まず、どの年次を見ていただいても、毎年の賃料売上が安定して概ね 1,700 万円前後にも上ることがお分かりいただけると思います。当社がコンサルした他地区の+C の賃貸も実績は概ね同等となっています（有料サイトに全公開）。この運用成績は新築土地購入費用を含めた利回り計算では、ほとんどの住宅メーカーやアパートメーカーの提案事業の 1.5 倍ほどの収益効率となります。当社にご相談の際は是非、住宅メーカー他社からの提案物件をご持参いただいた上で、比較検討をいただければと思います。

なお、所有土地で行う賃貸アパート事業において、土地の価値を「無料」と見なす計算方法が散見されますが、相続で引き継がれた土地であろうと価値はありますから、その価格を事業費に折り返さない事業は不適切としか言いようがありません。ちなみに昭和 50 年以降、国費までも投入して駅前の超高層化を全国で推進してきた法定再開発事業で、「所有しているから土地は 0 で」などという事業の組み立ては、ただの一つも存在しません。

また、当社コンサル物件は 2020 年のコロナの状況下において、影響を受けていないどころか、多くの地区で 2019 年の売上よりも成績を伸ばしています。経年と共に賃料売を上昇させられるということが、+C シリーズの極めて大きな優位性の一つなのですが、逆に言えばそれ程、資産運用の詳細方針に、他社との大きな違いがあるということになると思います。



## ■まとめ

賃貸アパート経営には、家賃は老朽化と共に下がるものという常識がありました。そしてそれは、管理会社はなにもしない方が楽だというだけの理由から、たいした努力がされることもなく、賃貸アパート経営の宿命のように片付けられてきました。建設時点での工夫が不足していたり、運用面で共用部の清掃やネットの導入、ゴミや自転車の整理などが出来ていなければ、この傾向は一層顕著になるでしょう。

当たり前のことすら出来てないアパートが、人気になどなるわけがないのです。

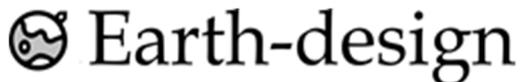
運用面で管理会社が有効な手立てを提案できず、こういう状況を放置していると、一般的には賃料の下落には歯止めが掛からなくなり、空室期間の長期化が常態化し、年々売上は減少するばかりという悪循環に陥ります。

しかし一方で当社の提案する+C シリーズの賃貸のように、年々売上を伸ばしたり、入居中の物件に対してすら管理費や賃料の増額提示を承諾していただけたらという事例があるのも事実です。

一体そんなに、なにが違うのか。現在お付き合いの管理会社に適切な技術やノウハウがない、賃貸アパートオーナーの皆様は、是非、当社のコンサルティングの内容を、じっくりご覧いただければと思います。

## ■あなたにお勧めの記事

+ Cの賃貸 年間賃料詳細 カテゴリー一覧	+Cシリーズの賃貸一覧	賃貸アパートの用地選定 一極集中の使い道	相続税 課税額 4千万円の消し方
			



〒248-0015 神奈川県鎌倉市笹目町 9-21  
<https://earth-d.jp/> 電話 0467-25-2445



mail