

地主
家主こんにちは！桂不動産の
オーナーズ倶楽部ニュース12
月号

発行：オーナーズ倶楽部事務局 / 茨城県つくば市研究学園 7-49-4 第364号



リノッタ・リノベーションイメージ

賃料下落の負のスパイラル
賃料収入下落

再投資ができない

物件力ダウン

賃料値下げ

入居者の質低下

平均すると賃料の下落率は年間1%〜2%と言われています。例えば新築で6万円の物件が10年経過すると、5万4千円に下落します。賃料収入は再投資のための大切な原資です。賃料収入が下落すると再投資が出来なくなります。投資が出来なければ物件力はダウンし、入居率を担保するために賃料を下げると入居者の質も悪くなるという負のスパイラルに陥ります。

リノッタ利用のメリット
部屋のリフォームにおけるクロス等の内装材の選択は担当者のセンスに任せられている部分があります。センスの良い担当者でその費用でない担当者では同じ費用をかけても部屋の魅力に差が出るようになります。

リノッタはリノベーションのプロたちがプロデュースしパッケージ化しているため担当者による仕上りの違いがありません。これから繁忙期を迎え、お客様が動く時期になります。その時期に備え、リノッタでリノベーションし、競争力のある物件で繁忙期を迎えることが4月以降の入居率にとって大切です。弊社ではこれからリノッタを物件価値向上の武器として積極的に活用して参ります。

86万人減、81万戸増
太平洋戦争の終戦時、日本の人口は7199万人でした。以来65年間人口は増加を続け、2010年でピークを迎えました。そこから人口は徐々に減り始

め、25年後の2050年には9708万人になると推計されています。賃貸業はこれから誰も経験したことのない人口減少に向き合うことになっていきます。そればかりではありません。2023年の人口は86万人減少しましたが、同年新築の住宅着工数は81万戸でした。毎年人口は減るにもかかわらず、新築はどんどん建つという状況です。

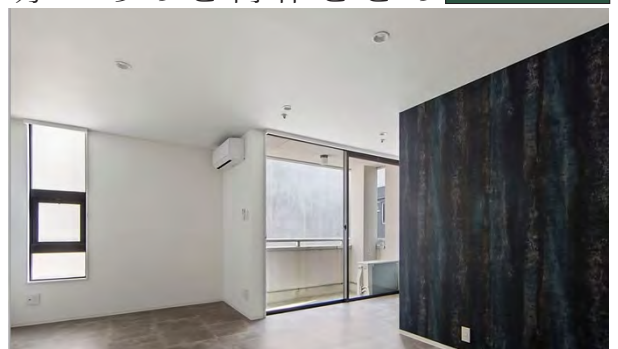
賃料アップによる副次的効果
リノベーションを通じて賃料を上げるとは、単純にオーナー様のキャッシュフローの改善だけではなく、質料収入のアップはサラリーマンの給与アップと異なりさまざまな副次的効果があります。まず、賃料アップにより再投資ができれば、物件の差別化ができます。良い物件には良い入居者が集まってくる。それはオーナー様にとっても弊社にとってもプラスになります。実際リノッタを導入した物件はモラルクレームが減ったという事例があります。

この度弊社はリノベーションブランド「リノッタ」を導入することになりました。リノッタは通常のリノベーションとは異なり、プロのデザイナーによるコンセプトを打ち出したブランドで、これまでの賃貸の常識を破るプラスの効果が出ています。

賃料アップはその物件の売却時の価格を上げることにもつながります。先ほどの事例で賃料6万円の物件が築30年で賃料4万2千円に下がってしまった場合とリノッタを利用して賃料の下落を5万4千円にとどめたケースを比較した場合、売却価格の差は1152万円です。(左表)

賃貸物件(8室)シミュレーション		
一部屋賃料	年間満室賃料	利回り10%価格
42,000	4,032,000	40,320,000
54,000	5,184,000	51,840,000
	差	11,520,000

賃料アップはその物件の売却時の価格を上げることにもつながります。先ほどの事例で賃料6万円の物件が築30年で賃料4万2千円に下がってしまった場合とリノッタを利用して賃料の下落を5万4千円にとどめたケースを比較した場合、売却価格の差は1152万円です。(左表)

リノッタコンセプト
MONOTONE LIFE TYPE RUSTY

家賃を上げ、競争力を上げるリノベーション・リノッタ



賃貸オーナー必見！ 弊社代表が書籍出版 経営者・資産家・二代目家主のための アパート賃貸経営塾



先月11月17日に弊社代表が書籍を出版いたしました。タイトルは「経営者・資産家・二代目家主のためのアパート賃貸経営塾」です。

本書は主に次のような章構成となっています。

- ▼アパート賃貸経営の全容
- ・アパート建築による節税効果
- ・賃貸経営の失敗原因
- ▼入居者募集
- ・賃貸借契約
- ・賃貸経営のリスクと回避策
- ・保険の活用
- ・事件、事故への対策と対応
- ▼入居中退去再募集
- ・契約更新
- ・家賃滞納
- ・クレーム対応
- ・原状回復と再募集
- ▼修繕



- ・物件のグレードアップ
- ・大規模修繕
- ・修繕資金の捻出方法
- ▼アパート賃貸経営のポイント
- ・一括借上の落とし穴
- ・事業承継
- ・資産の置き換え

序文では賃貸経営ほど素晴らしい稼業はなく、賃貸

経営を通して先祖からの資産を守り、次世代へ受け継いでいくための知識を本書から学べるとしています。正しい知識でアパートを経営すれば税金面、収入面で様々なメリットがあります。

賃貸経営の失敗の原因

オーナー様にとっては賃貸経営の失敗の原因は興味深い内容ではないでしょうか。本書ではアパート経営の失敗は全体の1%未満と述べています。失敗の原因を押さえることにより失敗の確率を限りなくゼロにすることが出来ます。

本書では失敗の原因として次の点を挙げています。

- ①資産分析をせずにスタート
- これは相続対策として賃貸経営を行う際に、自身の資産状況や相続税のシミュ

レーションを行うことなく業者から提案されるままに賃貸住宅を建築した場合に起きます。相続税の試算を行い、どの程度の賃貸住宅を建てれば最大の効果をあげられるのか分析するところからスタートしなければなりません。



が成功のポイントです。

②建築した場所に需要がなかった
入居者需要の厳しい場合は、賃貸経営に不適でありそうした場所に建築すると、募集をしても間合せが少なく、やむをえず家賃を下げてでも決まりづらく賃貸経営は失敗することになります。建築の決断をする前に、ぜひ募集を取扱っている不動産業者に需要や賃料相場を相談することをお勧めします。

また、今は市場の主導権

が借手に移っていることも忘れてはいけません。昨今では入居者はお客様であり、賃貸物件に「入っていただく」という気持ちで家主様が持たなければうまくいかないご時世となりました。

「入居者の意向に合わせる」というスタンスを持つこと



詳しい内容をお知りになりたいオーナー様は左のQRコードから購入が可能となっております。

貸賃経営のポイントでは、新築を検討する方が避けては通れない一括借上についても触れています。借上会社は決して言わないことですが、一括借上は借上会社が必ず儲かる仕組みになっています。営利企業である以上、オーナーの利益よりも借上会社の利益が優先されるのです。

**おめでとうございます！
宅建物取引士 15名合格**
先月26日に2025年の宅地建物取引士試験の合格発表がありました。
今年の宅建士試験は例年よりも問題が難しく、合格点は33点でした。
弊社では過去最高の15名が合格し、うち2名は今年の4月に入社した新入社員でした。

弊社では不動産のプロを育成するため宅地建物取引士試験の合格対策に注力しています。具体的には大手資格予備校である日建学院と提携し、宅建合格支援制度を設けております。日建学院の受講校費用を会社にて立替払いし、毎月の社員の給与から分割払することで受講費用の負担を軽減しています。社員が宅建に合格した際には予備校費用を全額社員に返金しています。合格すれば無料で予備校に通えるという制度で、制度利用者から多くの合格者を出しています。オーナー様の期待にお応えするプロ育成のため、弊社は人材育成に注力します。

取手市藤代にて桂住宅建設が新築アパート建築中

取手市藤代にて弊社グループ会社の桂住宅建設株式会社にて新築賃貸物件を建築中です。

この物件は一般のお客様に賃貸物件として貸し出す部分と、オーナー様が経営する会社の社員が居住する社宅となる部分が共同で入る物件です。

若い単身者の社員を新たに採用するため社宅として住まいを提供したい、との社長であるオーナー様の考

えから本物件の検討が始まりました。本物件は社員向けの社宅としてだけでなく、ファミリー向けの賃貸部分を設けることで収益も得られるようになっていきます。

工夫した点としては、社宅部分と賃貸部分のドアの距離を長くしました。これにより社宅に住む社員と賃貸に住むファミリーの生活スタイルが異なった場合でもプライベートが保た

れやすくなっています。本物件の建築費は左の通りです。

項目	金額(万/税込)
本体工事	4,747
外構工事	341
付帯工事	520
その他	199
計	5,808

坪単価としては外構込みで100万を切る価格となっております。

この物件を全て一般の賃



左の社宅部分と右の賃貸部分を分け
プライベートを保てるようにしました



工法：在来工法（木造）

延床面積：193.76㎡（58.5坪）

鉄骨系のアパートメーカーでは150万を超える坪単価ですが、建築費を落とすことでリーズナブルな賃料での提供が可能となりました。お問い合わせいただければ見学も可能です。

単位:万				
間取	賃料 (共益費 駐車場込)	室数	月間 収入	年間 収入
1K	5	4	20	240
2DK	6.5	2	13	156
		計	33	396

$$\frac{396(\text{年収})}{5808(\text{価格})} \times 100 = 6.8\%$$

貸として出した場合、このエリアでの賃料相場としては左記の通りとなります。

ネットショッピングの買・ダークパターンに要注意！

インターネットショッピングは買い物の利便性を劇的に向上させました。お店に行かなくても好きなものを多くの選択肢（商品・価格）から選ぶことができます。反面、リアルな買物とは違ったリスクを併せ持っています。インターネットショッピングの販売者は売上向上の為にあらゆる手段を考えており、それが行きすぎた結果「ダークパターン」と呼ばれるものが最近問題になっています。これはウェブサイトやアプリなどを通じてものを買おうとする場面で使われるトリックのことで、消費者をだましたり誤解させたりして、商品やサービスを購入するよう誘導する手法のことです。

一言で言えば、品質が高く、価格が安いと思わせ、今買わないと急がせるようにネットショッピングのサイトは作られています。さらにインターネットショッピングの場合次の2つが加わるため注意が必要です。

④定期購入
⑤解約のしづらさ

知らないうちに定期購入に誘導されることもダークパターンのよくある手法です。左のポイントに注意しましょう。

ネットショッピングの注意点

1. 高すぎる口コミ（9割以上が★5）はサクラの可能性
2. 意図せず定期購入にされていないか。注文画面をよく確認
3. 決済前に送料込みの金額をよく確認
法外な送料が上乗せされるケースあり
4. 契約条件や解約方法を確認する
5. 最終確認画面のスクリーンショットを撮る

資産家（大家さん）の為に 財産計画

第301号（続365号）

2025年12月

No.365【収入一覧表（家賃の年間一覧表の利用）②】

☆家賃の年間一覧表で近隣家賃との比較と他地域家賃との比較で保有物件の情報（賃貸傾向や性質等）をチェックします。

前回は年間収入一覧表の作成方法についてでした。前年の収入一覧表と今年の収入予定額を比較出来る様に表の作成をする事とどの様な形式でもご自分が比較しやすい表形式する事の作成についてでした。この表作成で自分の賃貸物件の収入傾向を把握して、経営の安定や資金繰りの役に立つ情報を得て、より良い経営の一助にする事でした。

今回は、前回とは比較対象データが異なります。収入の比較対象が前回までは、ご自分の収入の時間の違いによる比較でした。今年の年間収入予想と昨年である過去の実績収入金額との比較でした。

今回は、地理的な収入情報の違いについての比較情報

の検討になります。ご自分の収入の時間の違いによる比較は、データがご自分で所有していますので、比較表の作成が容易になります。

☆地理的な収入情報の違いのデータ取得は、データを他の情報から集める必要があります。地理的な収入情報は二つに分けて情報の収集をします。一番目は、ご自分の賃貸物件の同地域（同丁目等）とそれ以外の地域とに分けてデータの収集をします。同地域の物件の情報は同じ様な金額が想定されますが、建物や道路状況等によって異なった結果が出る可能性がありますので、その違いを検討する必要があります。又、同地域以外の物件情報は、地域の違いによる差を検討する事が必要です。情報の取得は色々な情報手段によって取得する事が出来ます。

次回は【確定申告準備】です。

桂不動産株式会社提携

株つくばファイナンス

プランニング

一級ファイナンシャル技能士

CFP®・日本FP協員、Life

Planning Meister®鶴田一郎

※本情報の無断複写複製及び使用は、特定の場合を除き当社・桂不動産の権利侵害になります。

【新卒採用】

2027年卒オープンカンパニー実施中！

弊社では2027年卒の新卒学生さん対象にオープンカンパニーを実施しております。まずはマイナビ2027サイトよりエントリーをお願いします。



2026年卒の学生さんも継続募集中です。お問い合わせお待ちしております。



【中途採用】

営業職、業務職、事務職各種募集中です。あなたのキャリアを桂不動産で活かしてみませんか？



Qクイズコーナー

2050年度の人口予測として最も近い数字はどれでしょう。

1. 1億1000万人
2. 9700万人
3. 6000万人

クイズの答えとプレゼント返送用の住所氏名をご記入の上、ハガキまたはEメールでご応募をお願いします。

★郵送（〒305-0817つくば市研究学園7-49-4桂不動産（株）富川あて）
★Eメール
mryagawa@katsurahome.co.jp

毎月若干名様にクオカード千円分をプレゼントします。当選者は次月号にて発表いたします。

■締切12月31日弊社必着

■11月号当選者

流山市 渡辺様
牛久市 佐藤様

- 11月号答え
- 解体工事

編集後記

数年前に弊社はある人材スカウトサービスと契約しました。営業時のプレゼンでは多くの登録者がいて応募も期待できたのですが、スタートすると応募は全くなく、契約期間の1年が過ぎようとしていました。忘れていた頃に更新の請求書が届きました。契約を確認すると契約満了日の1ヶ月前にこちらから連絡をしなければ自動更新されるという内容でした。更新するつもりはなかったで慌てて電話しましたが、相手は契約を盾に契約解除には応じてくれません。

困り果ててネット検索したところ、同社の被害者の会というLINEグループを見つけました。そこで知恵を借りて無事白紙解約に至りました。これも一種のダークパターンかもしれません。

 つくば本店 つくば市研究学園7-49-4 ☎029-854-4110	 つくば竹園支店 つくば市竹園2-17-1 ☎029-858-1910	 筑波大学前支店 つくば市天久保2-15-7 ☎029-886-8511	 みどりの支店 つくば市みどりの2-19-2 ☎029-896-3011	 みらい平支店 つくばみらい市陽光台1-15-5 ☎0297-57-8100	 守谷支店 守谷市本町249-6 ☎0297-21-1910	 流山おおたかの森支店 流山市おおたかの森西1-14-9 ☎04-7168-0181	 水戸支店 水戸市笠原町1523-3 ☎029-353-6202
 赤塚支店 水戸市見和2-546-1 ☎029-291-8860	 土浦支店 土浦市真鍋2-2-23 ☎029-886-3350	 荒川沖支店 土浦市荒川沖5-46 ☎029-841-0311	 阿見荒川沖支店 阿見町住吉2-19-8 ☎029-834-3110	 ひたち野うしく支店 牛久市ひたち野西3-27-11 ☎029-878-5100	 牛久支店 牛久市栄町5-51 ☎029-830-7500	 竜ヶ崎支店 龍ヶ崎市久保台1-8-1 ☎0297-60-2850	 柏支店 柏市末広町4-1 神崎ビル4階 ☎04-7138-6540