PHASE 1
マーケティング

賃貸住宅需要最たるエリア「山王」

・単身者にも暮らしやすい人気のエリア
・需要に対して新築が少ない現状

官公庁はもちろんのこと、コンビニや飲食店、病院等へのアクセスも良く、八橋運動公園や図書館等の施設へも徒歩圏内の非常に生活しやすい地域であるため、特に単身者には暮らしやすい地域です。平成 28 年 4 月には秋田市役所の新庁舎が完成予定で、職員の人事異動やそれに合わせた店舗・施設の新規開業等、山王エリアが大きく変容することが想定されます。賃貸物件に関しては、築 10 年前後の物件の満室率は 70％程度、新築についてはほぼ 100％[*1]となっており、新築の供給不足が目立っています。また、法人契約も他地域に比べ多い地域です。これまで以上に多くの需要が想定されながらも新築物件数が少ないという特徴に焦点を合わせて戦略を考察します。

PHASE 2
戦略

市場の流行に惑わされない「長期的戦略」

・中古改装物件とは低家賃競争をしない
・初期利回り数値ばかりを追わない

一般的に土地購入からアパートを新築した場合、利回りは 5 ～ 7 %、中古物件を購入し改装した場合の利回りは 10 ～ 12％と言われており、今や中古改装物件が世の中を席巻しています。しかし、今後増々住宅ストックは増加傾向にあり、今以上に中古改装物件が蔓延すると思われますので、結果中古市場は供給過多となり、低家賃競争の激化へと繋がっていく事が現状からも想定されます。私たちは、競争に巻き込まれず、長期的な目線で資産としてしっかりと保持できるような、次のコンセプトを立案します。

PHASE 3
コンセプト

３つのコンセプトに秘める「成功への道」

・競合相手との差別化 / ニッチを狙う
・価格 / 付加価値 / 顧客満足度のバランス

現在山王エリアにある賃貸物件のその大半は大手ビルダーの建物であり、個性（外観・間取り）においては入居者の選択範囲は狭く、供給側の工夫次第ではシェアを奪うことが出来るニッチは確実に存在します。大手との差別化、或いは競合相手と明確な違いを生むことが出来れば、低価格競争に巻き込まれることもありません。その為には、建設予算を適正範囲内に抑え、家賃設定にゆとりを持たせつつ、同時に建物の付加価値を高める為に間取りやデザインにも配慮、さらには顧客満足度を得る為に設備や仕様、アフターケア等を熟慮することが重要です。どれか一つ欠けているだけでも長期的な事業計画には成り得ません。

以上のことから、「価格 (適正家賃設定)」「デザイン (付加価値)」「顧客満足度 (間取・設備仕様)」の３本柱をコンセプトに次の計画をご提案します。

*1　平成 27 年 9 月当社調べ

PHASE 4
ご提案計画

・当計画 PHASE3 コンセプト仕様

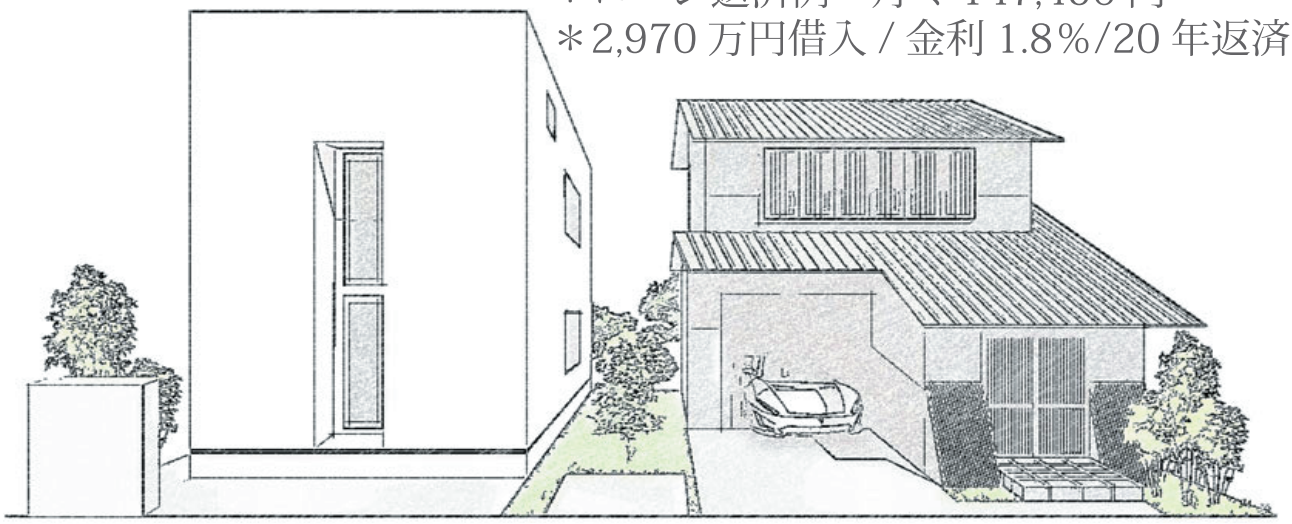
1 部屋あたり
400 万円から
始める賃貸経営

①土地＋建物　2,970 万円
＊1 R（22.35 ㎡）× 4 世帯

②月間収入　222,000 円
＊55,500 円 × 4 世帯
＊共益費、駐車場費別

満室時想定利回り　8.9％

＊ローン返済例　月々 147,450 円
＊2,970 万円借入 / 金利 1.8％/20 年返済の場合



PHASE 5
サポート

・賃貸オーナー様に向けた３つのサポート

オーナー様
サポート体制
のご紹介

不動産経営、賃貸オーナー様へ向け、「経営」「管理」「資産形成」の３つのコンテンツについてご相談承っております。これからオーナー業をお考えの方も不動産の相続や贈与でご計画の方も、お気兼ねなくご相談ください。

賃貸経営
サポート

賃貸管理
サポート

資産形成
サポート

本計画は住宅新築、建替えをご検討の方へも「賃貸併用住宅」としてご参考頂けるものと思います。
継続的な家賃収入で住宅ローン負担の軽減に、又は節税の観点からも是非ご検討頂きたく存じます。

秋田建築設計
Akita Architecture Design
〒011-0936 秋田市将軍野南２丁目 3-29
宅地建物取引業許可　秋田県知事 (1) 第 2191 号

お問い合わせはこちら
018-874-9233
担当：早川