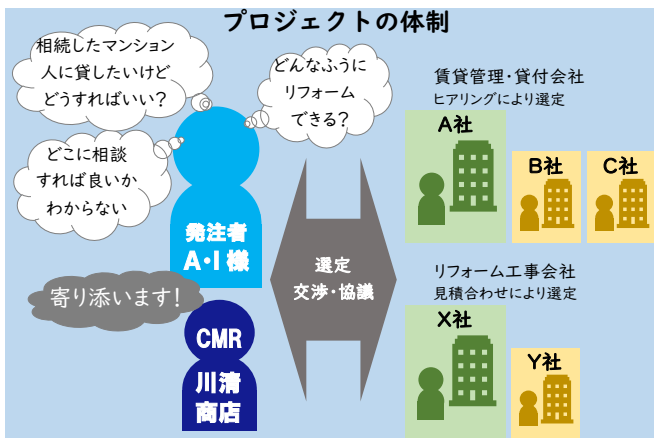
初台マンション賃貸事業化プロジェクトCM業務

プロジェクトの概要



【プロジェクト対象の概要】
建設地　渋谷区初台
7階建マンションの1部屋
築年数25年　部屋面積　約70㎡

【業務受注時の状況】
プロジェクト対象は築25年を過ぎ、内装が老朽化し所有室全体のリフォームが必要な状態。発注者は部屋を利用する予定がなく、賃貸化が選択肢となっていた。家賃相場、リフォーム費用も不明なため、賃貸化をどのように進めて良いかとの相談があった。 過度な投資を伴う賃貸化や過度なリスクを避けたいとの要望も持っていた。

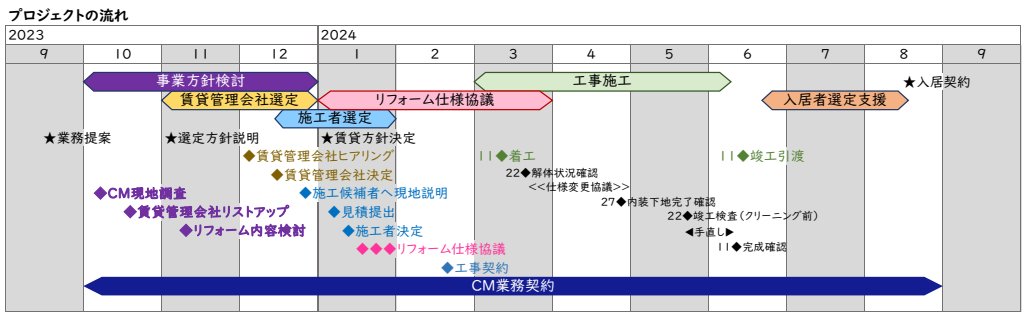
個人所有のマンション賃貸事業化をCMRが強力に推進

・昨年に引き続き、**小規模プロジェクトにCM方式を採用するメリット・社会からの期待・効果**などを示すためCM部門賞へ応募した。
・相続した土地・マンションなどの不動産を、どのように活用すべきかという相談を最近多く受けている。不動産活用方法の選択肢は多岐にわたり、事業の種類により様々な関係者と関わる必要がある。
・**不動産投資を職業としていないオーナーの支援にCMRは価値提案ができる**と考えており、その実例として本プロジェクトの内容をお伝えしたい。

◆最もアピールしたいこと◆
【事業化のためのスキームを実現】
賃貸管理先・施工者の選定、リフォーム**投資額の見極めを支援**し、**着実に賃貸化事業のスキームを確立**できた。発注者に寄り添い、事業関係者と交渉することも、**発注者には何にもかえがたい価値**となる。
【賃貸事業を予定通りに開始】
賃貸化事業にとって大切な投資回収から投資金額を設定し、発注者の要望を実現すべくプロジェクトを進めた。**当初計画通りの投資回収の見込みで、賃貸事業をスタート**できた。

◆今後の展開◆
不動産を相続した方々に、**事業収支も成立していないのに、事業者が多額の投資を提案している場合**がある。故に小規模プロジェクトでも**CMRが寄り添うことは価値**があり、川清商店では、今後も成功事例を積み上げていきたい。

◆CMRの反省　施工者選定に当たりマンション全体を管理する会社にリフォームの見積を依頼した。普段BtoCで業務を行っている会社のため、CMRが関与することに理解が得られず、見積を辞退された。まだまだ、小規模物件へのCMR参画の事例は一般的ではなく理解が得られにくい。今後はCMRとしてかかわり方に細心の注意を払い、関係者に理解を得られるようプとジェクトを進めたい。



全体の流れを提案

フィジビリティスタディ

A 進める
賃貸管理会社を先に選定し家賃相場観・ターゲット顧客をヒアリング

B 叶える
収支計算を行い期待家賃とリフォーム投資金額のバランスに配慮してリフォーム内容を決定

C 整える
賃貸管理者、施工者を交え、費用対効果のある仕様に調整しリフォーム実施

リフォーム完成 賃貸開始

発注者の課題：どうやったらこのマンションを賃貸できるの？

課題A 所有室の賃貸をするにはどうしたら良い？

発注者の要望は**相続したマンションをリフォームして賃貸したい**とのことだった。しかし**誰にどのようにお願い**すればマンションの賃貸化ができるのかがわからないとの悩みを持っていた。

課題B 賃貸に出してリフォーム投資の元が取れる？

また、数百万の投資をしてリフォームしても**何年で元が取れるのか、借主が本当につくのか**との心配があった。

課題C どのようなリフォームをすれば良い？

発注者は賃貸するために**どのような内容のリフォームが適切なのか、**専門知識がないため悩んでおられた。**過剰な投資とならない仕様でリフォームすることを**強く望まれていた。

解決法A 進める 賃貸管理会社の選定

事業成功には、**適切な家賃で貸出せる管理会社選定が重要。**
発注者に**賃貸事業の負荷がかからない管理会社の選定が重要。**
実績のある賃貸管理会社をリストアップ、3社に絞り、**発注者とともにヒアリングを実施、賃貸管理会社を選定。**

不動産賃貸管理受託先候補

	名称 法人番号	特徴	図形情報							
			番号	代表	創立	従業員数	資本金	売上 計画	営業時間	住所
A社	株式会社●●● **********	自元営業（リフォームも依頼可能） HPでは共同賃管理の体制も充実 https://www.******.*******		****年	**名	****万円	東京都知事（7）第****号	本社建坪0930～2000		
B社	株式会社▲▲▲▲ **********	＊＊＊株式会社と業務提携（新築物件等の賃貸業務） 大手法人社宅斡旋業務も実施。専用社宅管理業務登録を行っている。（200戸以上を管理）		****年	**名	****万円	東京都知事（7）第****号 賃貸住宅管理業登録：第＊＊号 交通大阪-01第****号	本社建坪600～1600		
C社	株式会社■■■■■ **********	都内15区賃貸業務に関するHPの記載はない 物件数の多寡は分からないHPに考えられる。		****年	***名	****万円	東京都知事（7）第****号	本社建坪＋毎月第二・四土曜休1000～1900		
D社	有限会社XXXXXX **********	個人経営不動産会社と考えられる一番、マンション工自主 法人情報は非公開のため不明		****年	不明	不明	東京都知事（3）第****号	自権建坪930～1900		
E社	株式会社□□□□□ **********	マンション管理会社の系列会社。売買・賃貸・リフォーム・コンサルティング業務は＊＊不動産が担当に、管理業務に記載あり		****年	***名	＊＊億円	国土交通大臣免許（8）第****号 賃貸住宅管理業者登録／第＊＊号 交通大臣（12）第＊＊＊＊号	火・水曜定休1000～1830		

解決法B 叶える 賃貸化事業成立のため収支確認

リフォーム投資を10年以内に回収が発注者要望。**賃貸管理会社からヒアリング**した家賃、概算工事費、必要経費から**収支計算をCMRが作成。**投資回収年限を把握し、**発注者要望を実現のスキーム**を組み立て、賃貸化事業を進めた。

●●●●●マンションXXX号室　収支計画案
（リフォーム工事費反映　家賃確定）

				2023	2024	202
			築年 建物築年数 賃貸年数	26	1	2
A. 収入						
家賃収入 2年契約	家賃収入 想定家賃	310,000	入居月数	0	4	
			1年分		240	27
			経過年		52%	7
	礼金・更新料					
	空室率					
				######	######	###
B. 支出						
固定資産税・都市計画税（年額）		######		######	######	###
修繕積立金（月額）		######		######	######	###
マンション管理費（月額）		######		######	######	###
火災保険料（5年更新）		######		######	######	###
必要経費＝＞手取り金額のB1へ						
入居管理費用	更新時クリーニング	######				
	更新時修繕（クロス他）	######				
入居に伴う修繕費用						
管理手数料（家賃に対する割合）		5.5%		######	######	###
入居時広告費（家賃1月）		######				
更新手数料（家賃0.5）		######				
その他費用						
				######	######	###
賃貸管理に関する外部委託費		0.0%		######	######	###
総支出				######	######	###
収支 A-B				######	######	###
収支	単年度	年額		######	######	###
	累積収支			######	######	###

解決法C 整える リフォームグレードの調整

内装・設備グレードは家賃に影響する。賃貸管理会社と協議し想定家賃・ターゲット顧客に見合うグレードで、かつ、投資金額の回収が目標以内となるよう**CMRが主体となって、住設機器の仕様を提案してリフォーム仕様の調整**を行った。

キッチンセットの仕様検討

	モデル	特徴	ッチンセット仕	写真イメージ
LIXIL				
	見積案 シェラ	賃貸住宅向けの廉価なシステムキッチン サイレントレール 面材　高級感が無い	L2400　ラウンドF68シンク 3口コンロ（グリル付） 水栓　シングルレバー	
①	変更案A シェラ グレードアップ	賃貸住宅向けの廉価なシステムキッチン サイレントレール 面材　中級にグレードアップ	L2550　ラウンドF68シンク 3口コンロ（グリル付） 水栓　引出し式 シングルレバー	
サンワカンパニー				
②	変更案B クビレ キッチン	アクセントのあるデザイン 引き出しタイプ	L2550　スクエアシンク 3口コンロ（グリル無し） 水栓　引出し式 シングルレバー	

予定した期間で賃貸化を実現

今回CMRは賃貸管理会社を早期にパートナーとして選定し、賃貸化事業を進めた。その結果、以下の効果を上げることができた。

■ 解決法Aの効果 ■
・複数の賃貸管理会社にヒアリングし、**プロジェクト初期段階で賃貸管理会社を選定。**入居者募集も早めに開始
・プロジェクト当初の収支計算で**想定した以上の家賃での賃貸契約が実現**

■ 解決法Bの効果 ■
・計画、設計、施工の各段階で収支計算で**リフォーム工事の投資と家賃収入のバランスを確認しプロジェクトを推進**
・発注者要望が実現できていることを常に確認し、賃貸事業をスタート

■ 解決法Cの効果 ■
・想定家賃を実現のため、部屋全体の魅力が上がるよう、**住設機器のグレードアップし、デザイン性重視の内装仕上を提案**
・施工者との調整で投資金額も抑制、**発注者が要望した回収年限も達成**

CMRがプロジェクトの達成に寄与したとの評価をいただく

◆発注者様から
所有しているマンションをリフォームして賃貸に出す!と言う目的が達成出来たことに満足しております。 最初に全体の流れをご説明くださり、不動産、リフォーム会社選定から始まり 細かい打ち合わせに同席、アドバイスいただき、不安なく進められた事がありがたかったです。 不動産屋、業者側との交渉など 中立な立場にての専門的助言に心強く、頼りにさせていただきました。全てにおいてサポートして下さった事に感謝しております。

コンストラクション・マネジメント オフィス 川清商店
コンストラクション・マネジメント オフィス 川清商店　篠塚俊樹