



Q クラウドである不動産オーナーから2つの物件に関して相談を受けています。1つ目の物件は、築35年の2階建て木造家屋で、現在は空室です。2つ目の物件は、築20年の賃貸マンションで、全20戸のうち5戸の空室があります。近隣相場より家賃を値下げして入居者を募集していますが、なかなか空室が埋まりません。何か良い方法はないのでしょうか？ オーナーは、少額であればリフォーム費用を拠出すると言っています。

1つ目の物件概要

所 在：郡内S区
 建物様式：木造2階建て
 建築年数：昭和45年
 床面積：約96㎡
 特 徴：敷地延長地に存在するため、アパート建築ができない
 近 況：今年3月までオーナーの息子夫婦が居住していたが、現在は空室。賃料20万円が募集するもテナント見付からず

A 外国人向けのゲストハウスを検討

相談者からの追加情報によると、この案件は土地の接道の関係で、アパートを建築することができず、売却するか戸建て住宅を再建築して賃貸するという方法しか考えつかないとのこと。しかし、オーナーは先代から相続で引き継いだ家屋なので愛着があり、できれば建物を使用できる間は、継続して使用したいとの意向を持っているようです。

一般的には、今回の物件にテナントを付けて賃貸できる状態にするためには、大規模修繕より他に手がないと考えられます。しかし、昨今は特異なソフトによって、収益物件に再生（コンバージョン）することが可能になってきました。

読者の皆様は、外人向けのゲストハウスという言葉を耳にしたことがあると思います。これは1つの家やマンションを外国人に共用してもらって住居スタイルであり、郡内にあるサクラハウス（以降S社）がパイオニアとして、10数年以上前から運営しています。

テナントは間仕切りされた部屋に個人で居住し、トイレや風呂・台所などの施設を共用で使うシステムになっています。テナントとオーナーの賃貸契約はマンスリーとなっており、家賃の基金や管理等の業務はS社が行います。敷金・礼金・保証人なしでの契約となり、家賃は前払い方式を採用しています。S社はテナント募集をインターネット中心で行っており、利用者の国籍は60カ国を超えています。平均的な滞在期間は3カ月～6カ月であり、稼働率は平均すると85～90%のようです。S社は募集管理費として手数料をオーナーから徴収します。

少額の設備投資で再生が可能

オーナーの初期投資はケースにより異なりますが、外国人は車の部屋に住むことをむしろ好む傾向にあり、床をフローリングにする必要がない等の理由で、少額で抑えることができます。

このケースでは、エアコン取り付けや給湯器設置費用・ドア加工・インターネット設備費用・ベッド・寝具・机・椅子等で、合計100万円強程度の投資で済みます。ちなみに、備品類は新品である必要がなく、中古でOKです。

オーナーが最も心配するポイントは、家賃滞納や入居者同士のトラブルなどと思われれます。S社のデータによる入居者像は、私が思い描いていたバックパッカーなどではなく、次のようになっています。

年齢層：20代～30代で男女比は半々

職業：ビジネスマン、英会話講師、大学研究者、弁護士、

医師、研究員など

このテナント層が主力であれば、通常のアパート経営よりもむしろトラブルの可能性は小さいと思われれます。

では、この案件の家賃収入はどのように推定できるのでしょうか。

れば、オーナーは4カ月弱で初期コストを回収することができます。また、入居者との交友を楽しむという副次的なメリットを享受することができるのです。

今回の物件は、ゲストハウスに適した条件を備えていたが、古家や古アパートのすべてが条件を備えているわけではないことに注意を要します。

【再生後の家賃収入】

1階の部屋NO.1（7畳）	73,000円
1階の部屋NO.2（10畳）	78,000円
2階の部屋NO.3（8畳）	77,000円
2階の部屋NO.4（8畳）	77,000円
合 計	305,000円

2つ目の物件概要

所 在：K県K市で最寄り駅から徒歩20分
 建物様式：RC5階建て
 建築年数：昭和60年
 専有戸数：1DK×20戸で、現在は5戸が空室
 近 況：建築後、年を経ることに単身者向け賃貸マンションが近隣に増加し、家賃を下げても空室が埋まらなくなった

近隣にある工場への出張者に着目

この物件のように、賃貸の供給バランスが崩れて供給過多になっている地域においては、通常のリフォームでは空室率が改善しないことが多々あります。

相談者から近隣の特徴を聞くと、物件から徒歩圏内に上場企業の工場が複数あることが分かりました。そして、最寄り駅の駅前には小規模なビジネスホテルが2～3存在し、稼働率がとても高いようです。

そこで、マンスリーマンションの導入を検討してみます。

マンスリーマンションとは、1カ月以上の長期出張者をメインターゲットにした新しいマンション賃貸形式で、賃貸マンションの空室あるいは一棟そのものを、ビジネスホテルと同様な環境で、月単位で貸し出す（1カ月以上稼働すると日割りで貸し出しもOK）のです。

賃料をビジネスホテルの宿泊費よりも割安に設定することで、競争力アップを図ります。このケースでは、月額利用料を105,000円に設定します。駅前のビジネスホテルが一年4,800円なので、ユーザーは1カ月換算で39,000円も安い料金で利用することができます。

当該物件の通常の月額賃料は55,000円なので、オーナーの収入もアップします。ただし、オーナーは運営の初期コストとして、テレビ・冷蔵庫・電子レンジなどの電機製品・食器棚及び食器類・ベッド・シーツなどの寝具類を負担しなければなりません。

しかし、これらに設備の用意を含めてマンスリーマンション専門の運営会社に入居者募集と管理を委託すれば、オーナーは何もする必要がありません。

この物件は、工場からの距離がビジネスホテルよりも近くにあるため、稼働率のリスクも軽減されていると思われれます。他に賃貸募集のための広告協力金等が必要になりますが、それに設備償却を加算した場合の損益分岐点の稼働率は50%程度であり、ほとんどのケースではこの数値を案にクリアしています（老舗の運営会社のデータによる）。

今回掲載した2物件は、外国人及び出張者という従来の賃貸層とは異なる層をターゲットにした特異な運営ノウハウを持つ会社の力を借りて再生を行うことをお勧めします。

ゲストハウスでは、国際交友など副次的なメリットも