

1339人の現役大家さんアンケート結果

不動産経営の 成功率を徹底調査！



株式会社アレップス

タウンのかんり

INDEX

目次

- 1 アパート経営の成功率 P.3~6
- 2 アパート経営の失敗事例から考える成功率を
あげる10パターン P.7~17
- 3 まとめ P.18
- 4 アレックスについて P.19
- 5 会社概要 P.20

資料をご請求いただき、ありがとうございます。当資料では1339人の現役オーナー様からのアンケートを参考に成功率の目安を出してみました。是非、何かお役立ちいただけると幸いです。

【質問】

当社に管理を任せている物件の収支の満足度は？

【選択肢】

満足、普通、不満、未回答

アンケート対象

アパート経営を行っているオーナー様

セグメント

記期間において弊社管理物件をご所有のオーナー様

調査人数

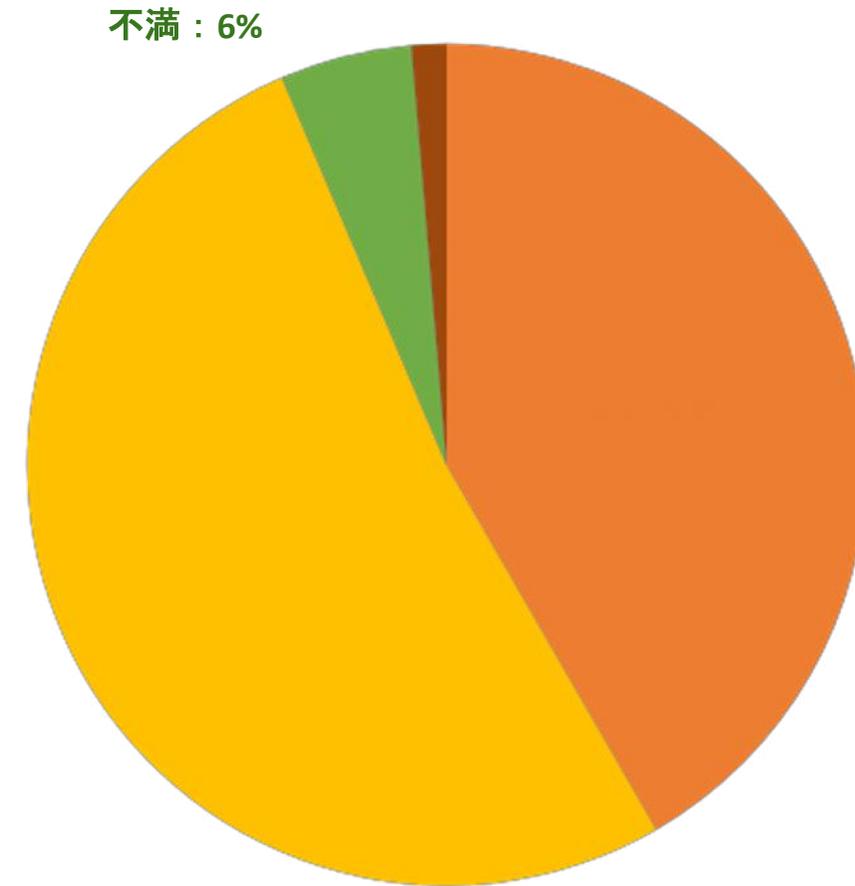
1339人

資料作成時期

2023年4月

収支における
成功※率は **94%**

（ ● 満足+ ● 普通の割合）



※成功定義：収支における満足・普通は、それぞれ想定以上・想定通りと想定し、今回はそれを成功の定義とする。

「満足・普通」と返答した方が大半を占めた結果となりました。

中には、「不満」と返答した方もおり、思うような収支を確保できていないオーナー様もいるのが現実です。では、思ったような収支を実現させるにはどういったことが必要だと考えられるでしょうか。

この後のセクションで、「不満」と感じた方からの意見・物件も参考に11の失敗パターンとその対策についてまとめてみましたので参考に見てください。

①立地が悪く、空室が多くてうまくいかない

立地の悪さは空室の要因となるだけでなく、家賃の引き下げに迫られる可能性などもあるため、アパート経営には致命的です。例えば、「駅から遠い」「病院やスーパー、コンビニなどが近くにない」「周辺に働く場所がない」など、生活をするうえで不便な場所での経営は不利に働くでしょう。

需要がある場所であっても、周辺にアパートが多く建っている土地は要注意です。アパートが飽和状態であれば、当然ながら自分のアパートも空室になる可能性が高くなります。

そのほか、大学付近の土地で、学生のみをターゲットとするのも意外な落とし穴があります。それは学生をターゲットとすると、大学が移転したり規模を縮小したりした際に、アパートの需要が急激に落ちてしまうことがあるからです。

空き室を防ぐためには、アパート経営に適した土地であるかを見極めるために、しっかりとした事前調査を行いましょう。調査を行う際は、データのみならず、実際にその土地に何度も足を運んで現地調査を行うことが重要です。調査すべきポイントとしては、主に以下のようなものが挙げられます。

- 最寄り駅までの距離
- 近隣の生活利便施設
- 公共施設
- 商業施設や大学の有無、もしくは建設予定

また、土地の相続対策としてアパート建築を考えている方もいるでしょう。その際、相続対策のためだからと、賃貸需要が低い土地とわかっているにも関わらずアパートを建てる人が多くいるようです。しかし、経営による収益面を考慮すると、当然ながらこれは得策とはいえません。

相続対策としてのアパート経営を強く希望するのであれば、場合によっては土地を売却して立地の良い土地に買い替えることも検討すべきでしょう。相続した土地にどんなに思い入れがあっても、空室が多ければ家賃収入を十分に得られず、アパートの修繕に必要な資金の積立や、月々のアパートの返済ローンに支障をきたしてしまいます。将来的に厳しい状況を生み出さないためにも、思い切って買い替えを行い、立地の良い場所でアパート経営を行うというのもひとつの手です。

②間取りが悪く、客付けできずにうまくいかない

入居者ニーズと間取りのバランスも考える必要があります。

例えば、家族世帯は、家賃を払い続けなければならない賃貸よりも購入を選択する傾向にあり、3LDKのような広い間取りはエリアによっては需要が限定的で客付けしづらい場合があります。

他にも都心の駅チカの物件であれば、単身者の賃貸需要が高く一般的に1Kが適していますが、郊外であればゆとりのある暮らし（＝広めの部屋）を希望する単身者も多いため、1LDKや2LDKも良いでしょう。

このように、**エリアに応じてどのようなニーズがあるかを考え、家賃とのバランスをとりながら間取りを決定することがポイントです。**間取りは後から簡単に変更できるものではないため、周辺のアパートの間取りも参考にするなどして事前調査をしっかりと行いましょう。ニーズに合わない間取りは、入居者を獲得する際に苦勞する要因となってしまいます。



③家賃のリサーチ不足で表面利回りを読み違える

利回りに関して注意したいのは、「満室を想定していること」と、「維持管理費などの経費を含めていないため実質的な利回りとは異なること」の2点です。また、表面利回りの計算では、不動産業者が高額で売るために空室の家賃想定を上げている可能性があり、実際にその家賃収入が得られるか確定しているわけではありません。さらに、不動産投資には大きな経費がかかるため、諸経費も計算に含めなければ実際にどの程度の利益が得られるかはわかりません。

このように、家賃を十分にリサーチせずに表面利回りを「確実に得られる利益」と読み違えた場合、大きな失敗要因となってしまいます。

経費を差し引いた収支を計算するためには、表面利回りではなく「実質利回り」で計算することが重要です。

実質利回りとは、購入時の諸費用のほか、固定資産税・都市計画税、管理費・修繕積立金、不動産仲介手数料、空室損失費用などの運営経費を考慮して計算した利回りです。実質利回りを計算するためには、以下の計算式を用います。

- $(\text{年間家賃収入} - \text{年間運営経費}) \div (\text{物件の購入価格} + \text{購入時諸経費}) \times 100 (\%)$

なお、実質利回りは、立地や間取り、設備、環境、築年数から空室損失費用や修繕費用を計算します。この際、空室損失費用や修繕費を正確に見積もるのは困難なため、以下の計算式を用いて簡易的な実質利回りを計算するのも有効です。

- $(\text{満室家賃収入} - \text{運営経費}) \div \text{物件価格} \times 100 (\%)$

ここで計算する運営経費は、固定資産税・都市計画税や管理費・修繕積立金、水道光熱費、リース料、出張費用などのため、空室損失費用は含みません。アパート経営のための物件選別をする際は、この簡易的な計算式が投資判断の有効な材料となります。



④収入、返済の資金計画がずさんでうまくいかない

収入や返済の資金計画がずさんな場合、借入金の借りすぎによる失敗が発生する可能性があります。

アパート経営には、新築工事中の追加工事や竣工直後の予想外の修理、空室の発生など予期せぬ出費がつきものです。しかし、ローンの支払いや管理費・修繕積立金、ランニングコストの支払いはそれによって免除されるわけではありません。そのため、**予期せぬ出費による対策として、余裕を持った資金計画を立て、予備費を確保しておくことが重要**となります。

自己資金割合が大きい、あるいは借入金利が低いほどキャッシュフローに余裕が出ます。ローン返済や管理費・修繕積立金、税金のランニングコスト、リフォーム費用などを見込んで、長期の収支計画を立てましょう。

なお、自己資金が多いと、万が一金利が上昇した際にも対応できますので、予備費用としてある程度は手元に残しておきましょう。

また、余裕のある資金計画を立てるためにも、ローンは可能な限り有利な条件で借りられる銀行を選択しましょう。

建築会社と提携している金融機関であれば、「提携ローン」で金利優遇を受けられる場合もあります。近年、アパートローンの審査は厳しくなっている傾向にありますが、**手抜きせずに少しでも低金利のものを選ぶことが大切です。**



⑤ 施工会社選びで失敗するリスク

施工会社選びに失敗すると、施工の質が悪く、漏水が発生したり生活音や話し声が筒抜けだったりなど、建物自体に問題を抱えてしまいます。施工の質が悪い場合、上記のような問題が原因で入居者の退去が早まったり、入居が決まらなかったりといった弊害が出るでしょう。施工会社選びに失敗しないためには、施工品質の高い大手ハウスメーカーを選ぶことが大切です。

時には、建築費を安く抑えようと、地元の工務店など小さい規模の施工会社を選ぶケースもあるかもしれません。その場合は、施工会社が倒産するリスクも想定しておきましょう。倒産してしまえば、メンテナンスなどのアフターフォローを受けられなくなってしまいます。

また、会社の規模が小さいことから、建物に不具合が生じた際に人手不足で迅速な対応をしてもらえない可能性もあります。



⑥サブリースを利用してうまくいかない

「家賃保証型サブリース」とは、サブリース会社にアパート一棟を借り上げてもらうことで、空室状況にかかわらず毎月一定の家賃収入を得られる契約のことです。手数料は会社によって異なりますが、一般的に、満室想定手数料から15～20%の手数料を差し引いた金額がアパートオーナーに振り込まれます。

ここで注意したいのは、**保証される家賃の金額は、必ずしも一定の金額であるとは限らない**ということです。家賃相場の下落、築年数の経過による競争力の低下などの理由から一定のタイミングで保証する家賃の見直しが行われることが一般的です。この場合、賃料を値下げすればオーナーの手元に入ってくる収支はマイナスとなり、空室が多いことからサブリース契約を解除すると、家賃収入はさらに少なくなるという苦しい状況に陥る可能性があります。

ただし、これは、**サブリース契約したことではなく、サブリースをしなければ経営が成り立たないような立地にアパートを建てたことに原因があることが多い**です。本来アパート経営は入居需要があって成り立つものであるため、サブリース頼みにするのではなく、**オーナー自身でアパートを建てる立地や条件などの市場を見極めることが重要**です。

また、**当然ながら、サブリース契約自体を悪質なものととらえる必要はありません。契約内容をきちんと理解し、信頼できるサブリース会社と契約をするという選択肢ももちろんあり得ます。**

立地が難しいものの、その土地をどうしても有効活用したいという場合は、戸建賃貸経営やコインパーキングなどを視野に入れるのも良いかもしれませんが、立地によっては、アパートは相続税対策として不向きな場合もあることを念頭に置いておきましょう。



⑦ 管理会社が必要な業務、適切な対応ができていない

市場調査を踏まえて需要に合うアパートを建てたとしても、管理が行き届いていなければ入居者が定着しづらくなるでしょう。具体的には、入居者からのクレーム・問い合わせに迅速に対応しない、共用部分の清掃が行き届いていない、といった状態にある物件は入居者が離れてしまいます。また、マナーの悪い入居者が入ってきた場合に管理会社が適切な対応をしなければ、良質な入居者が出ていき、逆に質の悪い入居者が残ってしまうかもしれません。

このように、アパート経営は管理会社によって左右されるといっても過言ではありません。長期的に安定したアパート経営をするためには、サポート体制がしっかりした管理会社を選ぶことが重要です。

管理会社に必要とされる要素としては、クレーム・問い合わせへの迅速な対応やこまめな清掃、しっかりした入居審査などが挙げられます。そのほか、入居審査は必要以上に厳しいと入居者が決まりにくくなるため、ある程度の柔軟性も必要でしょう。さらに、空室を防ぐための入居者募集のノウハウも不可欠です。

管理会社が入居者募集のノウハウを持っているか確かめるためには、管理しているほかの物件の稼働率を事前に確認すると良いでしょう。入居者の退去次第、迅速な募集活動やキャンペーンを実施し、必要に応じて家賃や設備の見直しを提案してくれる管理会社であれば、安心してアパートの管理を任せられます。

当社では、現状の管理体制への不安や初めて管理会社を探している方のサポートも行っております。様々な課題に対して無料でのご相談をお受けしておりますが、当社への依頼が前提ではないので、お気軽にご相談いただければ幸いです。



⑧大規模修繕、設備の資金計画不足

建物の定期的な点検やメンテナンスを怠ると、劣化や老朽化が早まるうえに、のちのち大規模な修繕が必要になる場合があります。

一方、建物管理の専門企業に定期的な点検を依頼していれば、早い段階で補修が必要な部分を見つけてもらえ、修繕費を最小限に抑えられるでしょう。大きな問題が起きてからの修繕は、入居者の安全を及ぼすだけでなく修繕費も高額になる可能性があるため、こまめに点検やメンテナンスを行うことが大切です。

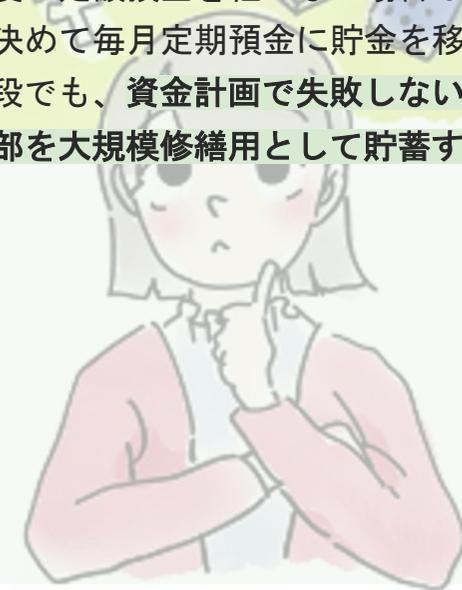
新築のアパートであれば10～15年程度は大規模な修繕が必要ないとされていますが、事前に修繕計画を立てておくことは重要です。大規模修繕費を計画的に積み立てておらず、必要な修繕ができない場合、建物の価値を損なうことになってしまいます。

大規模修繕は損傷や故障などの発生だけでなく、外壁塗装などにも必要であることも忘れてはならないポイントです。また、エアコンや給湯器の設備も10年前後で交換するのが一般的です。このような修繕費用の発生に備えて予算を組んでおき、家賃の5%程度を積み立てておきましょう。

建物の価値が下がれば、現在の入居者に住み続けてもらうことや新たな入居者を獲得することが難しくなります。資金計画は、事前にしっかりと立てておきましょう。

また、ハウスメーカーによっては管理費用の一部で修繕積立金を貯蓄するサービスもありますが、収入が減るというデメリットがあります。

そのため、おすすめの対策は、最初から別口座に大規模修繕費用の定期預金を組んでおくことです。一度に定額預金を組めない場合は、最初の10年間程度の期間は、金額を決めて毎月定期預金に貯金を移していくと良いでしょう。いずれの手段でも、資金計画で失敗しないために、アパート経営で得た利益の一部を大規模修繕用として貯蓄することが肝要です。



⑨空室対策ができていない

安定したアパート経営を行うためには、空室対策を適切に講じなければなりません。しかし、投資を伴う空室対策には注意が必要です。

例えば、部屋全体を変える大規模リフォームとなるリノベーションについて考えてみましょう。リノベーションは、デザイン性の高い模様替えにする場合、1室あたり数十万円程度かかることもあります。また、バスやキッチンなどの交換をすると、100万円以上程度かかってしまうことも少なくありません。家賃が7~8万円の部屋でこのような高額なリノベーションをすると、回収に半年以上かかり費用対効果が低くなってしまいます。また、リノベーションをしたからといって、空室が確実に埋まる保証はありません。

長期間の空室が続くと大掛かりなリノベーションを考えがちですが、多額な投資を伴わない空室対策もあります。具体的には以下のような対策です。

- ペット可にする
- 管理会社を変える
- 入居から数ヶ月間家賃を無料にするサービス「フリーレント」を導入する
- 敷金礼金を減額する

いずれにせよ、空室率の上昇を防ぐためには、空室ができた時点で管理会社と迅速に連携をとることがポイントです。

また、上記のような入居条件の緩和に踏み切る前に、部屋を綺麗にしておくだけでも状況は変わってきます。内見に備えて業者による部屋のクリーニングを行うためにも、クリーニング費用はすぐに出せるようにしておきましょう。



⑩入居者トラブルリスク

アパート経営において、家賃滞納や騒音、ゴミをルール通りに出さないなど、入居者トラブルが発生する可能性は常にあります。入居者の厳格な審査を行ったとしても、マナーの悪い入居者が入ってしまうことも少なくありません。

管理会社と協力してマナー違反を行う入居者に改善するよう働きかけたとしても、改善の見込みがみられない場合もあります。結果的に、マナー違反を行う入居者が住み続けて良質な入居者が出て行ってしまいかもかもしれません。

こういったケースの対策としては、先述の通り管理会社の対応が重要になってきます。

弁護士の活用や法に則り適切に対応できる体制が整っている管理会社か、対応できるノウハウを保有しているかどうかなども確認しておきましょう。また、一方的に任せるのではなく、管理会社としっかり連携を取りよりベストな解決策を模索する必要があります。



⑪ 周辺環境の変化によるリスク

隣地に高層の建物が建って日当たりが悪化したり、嫌悪施設（火葬場や性産業施設など）が建てられたりなど、周辺環境の変化によって入居者が減少するリスクもあります。

アパートを建てる前に十分な周辺環境の調査をしたにもかかわらず、環境が変化してしまうことも少なくないのです。

こういった場合の対処法としては、物件周辺の用途地域（建築可能な建物の範囲を定めた法令）など、アパートの周辺環境に大きな変化が起きる予定はないか定期的徹底的にリサーチすることです。

場合によっては、大きな商業施設ができたり都市化が進んだり良い方向に転じるケースもあります。ただ、アパートを建てる前に十分な周辺環境の調査をしたにもかかわらず、環境が変化してしまうことも少なくないので、あらゆる変化を想定して対応策を検討しておくといいでしょう。



不動産経営には、多くの成功事例がありますが、同時に失敗事例も存在します。

この資料では、不動産経営における成功率と失敗ポイントについて、実際のオーナー様からのアンケート結果と弊社のノウハウを元に調査結果をまとめてみました。

その結果、成功するためには、市場調査や資金計画、適切な物件の選定、そして時にはプロのアドバイスの活用も重要であることがわかりました。また、失敗を防ぐためには、不動産の価値やリスクを正確に把握することが必要であり、急いで投資をすることや無計画に物件を購入することは避けるべきです。

最後に、不動産市場は常に変化しているため、常に学び、改善し続けることが成功につながるということも大事といえるのではないのでしょうか。いま不動産経営をされている方、こちらから不動産経営にチャレンジする方は、これらのポイントを念頭に置き、成功への道を歩んでいただければと思います。

＼こちらをクリック!!／

無料で相談してみる



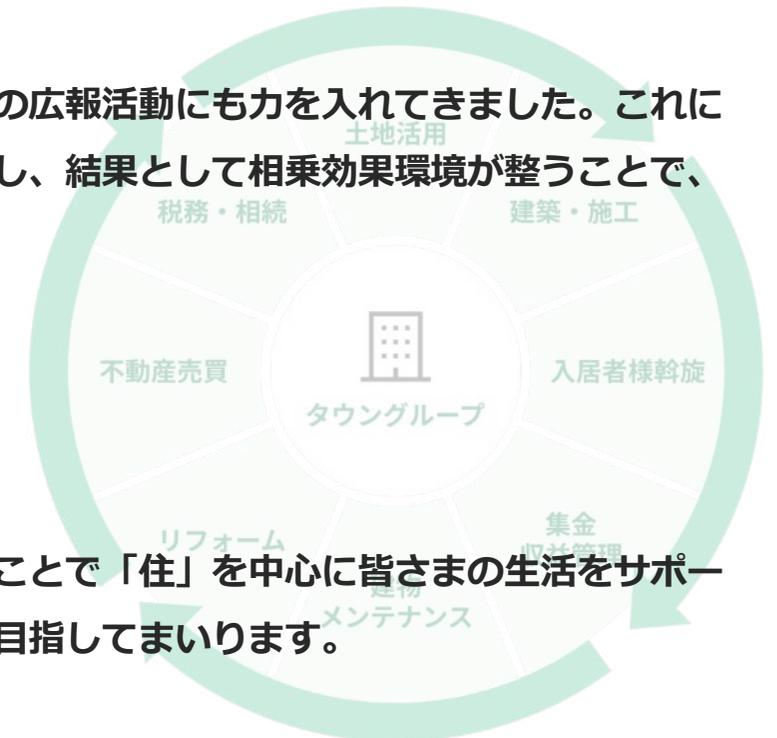
タウングループは、1979年の創業以来、賃貸管理やサブリース、賃貸仲介をはじめ、賃貸物件の建築事業、土地建物の売買仲介、飲食事業など、不動産を中心とした生活関連事業を展開してまいりました。

その中核企業である株式会社アレップスは、現在、顧客満足の更なる向上の為に各エリアのカスタマーセンターの増設を進めておりますが、あわせてオーナー様からお預かりしております賃貸住宅の稼働率の向上、収益の最大化の為に、グループ会社タウンハウジングの直営店の多店舗展開を推進しております。これにより徹底した地域密着はもちろんのこと、店舗スタッフを仲介に特化させる事で各地域にスペシャリストを育成し、お部屋探しのお客様に対してどのようなご要望にもお応えできる環境を整えていく所存です。

またタウングループは近年、会社の目指す方向性や社会的な意義を浸透させる為に、社内向けの広報活動にも力を入れてきました。これにより社員一人一人が会社がどこを目指しているのか、自分はそのために何をすべきかを理解し、結果として相乗効果環境が整うことで、より一層ステークホルダーの皆さまに貢献していけるのではないかと考えております。

「ひとを、まちを、もっと豊かに。」

これからも各事業がスムーズに連携し、時代の変化に応える最適なソリューションを提供することで「住」を中心に皆さまの生活をサポートするとともに、ステークホルダーの皆さまの満足度を高め、さらなる地域、社会への貢献を目指してまいります。



社名	株式会社アレックス
設立	1979年（昭和54年）4月13日
代表者名	代表取締役 新田泉
資本金	19,410万円
社員数	326名（2023年1月現在）
本社住所	東京都千代田区岩本町2-6-10

事業内容

1. 賃貸物件のサブリース事業
2. 賃貸物件の管理代行事業
3. 賃貸物件の保守メンテナンス
4. 賃貸物件のリフォーム、リニューアル工事
5. 不動産の有効活用コンサルティング
6. 損害保険代理業

株式会社アレックス
タウンのかんり