

販売・管理の会社がアドバイス

20㎡程度のワンルームがキャッシュフロー確保の狙い目

キャッシュフローがマイナスにならないようにするコツにはどういうものがあるだろうか。

「20㎡程度のワンルームがお勧めです。入居の意思決定者が1人で家賃が安く入居者が決まりやすい上、リフォーム代・税金を抑えることができます。30㎡以上になると、実需と競合しやすくなるデメリットもあります」

「安定した賃貸経営のコツをこう話すのは、都内の中古区分マンションを中心に仕入れ販売し、管理も行う日本財託グループ（東京都新宿区）の岩脇勇人氏。

同社は2017年10月から18年9月の買い取り再販実績は1408件に上り、前年の販

売戸数を上回ったという。販売は1000万～2500万円台の単身者向けが中心で、年収500万円以上のサラリーマンが多い。融資をするのはネット銀行、ノンバンクが中心。金利は1%後半が多い。同社での投資の一般的なモデルとして、利回りはコストを差し引いて4～5%程度だという。

賃貸需要の高いエリアのものしか販売しておらず、入居率は年間を通して99%を維持。平均空室日数は25日程度で賃貸需要が高いエリアのため、サブリースの必要がないことが強みだ。それでも、金利上昇リスクや空室リスクがないわけではないため、積極的な繰り上げ返済をすることで早めに完済することを推奨している。

競合物件と差がつく最強アイテム50

賃貸不動産オーナー向け経営情報誌

平成30年12月18日発行

家主と地主 2018
月号 12
Vol.99

◎独立洗面化粧台を置けない狭小物件はキッチンに鏡を付けることで対応
◎ロフトに架けるはしごを収納付きの階段に替え使いやすくと好評
◎収納可能なダイニングテーブルでワンルーム居住スペースを広く活用

競合物件と差がつく
最強アイテム50

一棟ものよりリスクが低い!?
区分マンション投資の魅力

名古屋で活躍する家主座談会