

“練馬区・豊島区・中野区・板橋区エリアの賃貸オーナー様を応援する定期情報誌”

ヤジマガジン

～ 2021年 3月号 ～

3月



株式会社 矢島不動産管理

本店 東京都練馬区旭丘1-75-12ヤジマビル1F
TEL:03-3953-3446

江古田北口店 東京都練馬区旭丘2-45-5島田ビル1F
TEL:03-3957-5515



:0120-07-2525

<http://www.realestate.ne.jp>

矢島不動産管理

検索



今月の主な内容



- P1 今月の一言
相続無料相談会のご案内
- P2 地域のお店紹介コーナー
- P3-4 スタッフ通信
- P5 賃貸管理コーナー
- P6 不動産リレーションコーナー
- P7-8 投資ページ
- P9 (株)矢島不動産管理
- P10 しろくまクリーニングサービス
- P11 不動産投資応援セミナー



自分を大事に優しく

以前、ビルの屋上に作ったバーベキュー場が最近のお気に入り場所です。仕事をしたり、ご飯を食べたり、音楽を聞いてのんびりしたりしていますが、基本的には一人で考え事をしたいとき、もしくは何も考えずに、外の空気に触れていたいときに来ます。

よく考えると、人には一人でいる時間と自分以外の誰かと接している時間の2つしかありません。私は圧倒的に他人と一緒にいる時間のほうがはるかに多いので、ひとり時間というのはとても貴重なものと感じます。

コロナで人と会えなくなり、自分にとって何が大切なのかを考える機会が増えました。結果、家族・会社・お客様など身近なものほど大切なのだと強く認識できました。ただし、そこに自分というキーワードはありませんでした。

今はスマホやSNSで常に他人の情報や接する機会が増え気が休まるときがありません。子育てなどでひとりの時間をもつことが難しい方も多いと思いますし、甘いと言われるかもしれませんが、苦しい時代だからこそバランスをとって自分を大事に優しくしてあげる、そんな視点があってもいいかなと思います。



株式会社矢島不動産管理
代表取締役 矢島 健太郎

CPM (全米不動産経営管理士)
CCIM (全米不動産投資顧問)
不動産コンサルティングマスター
宅地建物取引士
相続支援コンサルタント



相続無料相談会のご案内

～「不動産」・「相続」無料相談会～

矢島不動産管理が自信を持って提供させて頂く、他にはないサービスです。

相続でトラブルになる1番の理由は「不動産の共有」であり、相続税を圧縮させる1番の対策も「不動産の利用方法」です。

「不動産」なくして「相続」は語れないのです。

そこで、弊社スタッフの“上級相続支援コンサルタント”と“税理士”および“司法書士”が、「同時に」「無料」で皆様のご相談にお答えしていきます。

万が一の際、残されたご家族に「最大限の財産」と「最大限の幸せ」を相続して頂けるようなアドバイスを心がけ運営しておりますので「相続」について既に問題になっている方はもちろん、何か対策をしなければならぬが何をどうしたら良いかわからないという方も、お気軽にご参加して頂けると幸いです。





♪ 地域のお店紹介コーナー ♪

♪ 70年の歴史に幕を下ろす♪ “南湯”

先々代から江古田の歴史を飾ってきた銭湯がある。その一つ、「南湯」さん。江古田で70年ほどの歴史をもつ南湯さんが、近くその歴史にピリオドをうつことになりました。

今回はそんな南湯のオーナーにお話をうかがうことができました。

常連客で賑わった昭和時代。遅い時間であっても途切れなく来店するお客さんは少なくなかった銭湯。「常連さんが多いです。お風呂の入り方を心得ている方がいらっしゃいます。」

「自宅にお風呂があったとしても、お風呂の手入れが面倒で、身体が疲れたり汚れたりしていたら、ここに来て大きなお風呂に入って、さっぱりしてまた明日からの鋭気を養えるような方が多いですね。」

確かに大きなお風呂は魅力的！



狭いマンションやアパート住まいで普段はそんな余裕はなくても、たまには大きなお風呂に浸かりたいですよね。

長湯でなくても解放感が違う。気持ちがいい。それは日本人だからかもしれない。平成に入り一度改築され、以前は関西式といって湯船が中央にあったものが、男女の境目に浴槽があるレイアウトへ変わりました。超音波ジェット風呂やバイブラスと呼ばれるお風呂、薬湯などの湯船が揃い、洗い場が並びます。

端には”いかにも”な黄色い洗面器が積んでありました。

天井は格天井という、木を組んだ格子になっており、昔ながらの銭湯であり大工さんの腕が垣間見えます。

また、ここのちょっとした名物は庭の池。以前はそこで金魚を飼っていたそうです！

「今は大工さんもないんですね、だから直せないところも多くて」

「他にもいろんな業種の方がいらっしゃると思うんですが、やはり後継ぎ問題も大きいですよね」

「父親からは「俺の代で自由にしていんだよ」と言われていました。でもその頃はまだお客様も多く盛況だった。そのままつぶしてしまうのはもったいなかった。」

江古田で育ったオーナーは言う。

「江古田は昔“学生街”というイメージがとても強かった。学生が入る飲食店や小売店、ちょっとした娯楽もあり、学生が住みやすいアパートもたくさんあった。今美容室がたくさんあるけれど、同じくらい喫茶店もたくさんあった。コロナ禍の、更に緊急事態宣言もあり、学生の姿が江古田の街から消えたと思う」

「南湯」をネットで検索すると、銭湯マニアや銭湯大好きな人々が、この昔の情緒漂う銭湯を語っています。

「昔ながらの銭湯」、「なんか妙に落ち着く銭湯」、「駅近銭湯」などなど。

江古田にはたくさんの歴史を知る方がたくさん住んでいます。

また一つ、南湯というたくさんの人が巡り合った場所が、この春消えてしまう。その前に、一度南湯さんの船に浸かってみてはいかがでしょうか。

(取材:田中祥子)



南湯
東京都練馬区栄町19-5
TEL:03-3991-3424
営業時間:16:00~23:15
日曜:16:00~22:30
休業日:土曜





株式会社矢島不動産管理
山本 卓嗣
賃貸不動産経営管理士

テナントリテンション(入居者保持)の重要性 コロナ禍を乗り越える賃貸経営の本質

コロナ禍の影響で、退去が増え、入居率が低下する傾向にあります。賃貸経営において最も重要な対策は、現在ご入居されている方を如何に退去させず、長く快適に住んでいただくかであると実感します。今回はテナントリテンション(入居者保持)について改めてお伝えして参ります。オーナー様にとって、テナントリテンションは、昨今の人口減少社会、およびコロナ禍における賃貸経営において欠かせない考え方と思われれます。



1. テナントリテンションの重要性

テナントリテンションとは、入居者様にできるだけ長く快適にご入居いただく取り組みのことです。テナントは「入居者・借主」、リテンションは「維持、保持」といった意味になります。ビジネスの世界では、新規顧客を開拓するには広告宣伝費や人件費等のコストがかかり、商品を買ってもらうまでの費用がとても大きいです。それに対して、既存顧客は、自社の商品やサービスの良さをある程度知っているため、費用をかけずに商品・サービスを購入してもらうことができます。費用対効果で考えれば、既存顧客の方が圧倒的に効率が良いため、既存顧客を大切にすることが経営において重視されています。このような「既存顧客を第一に考える」考え方を賃貸経営に置き換えると、テナントリテンションとなります。

2. 物件価値や家賃の維持ができる

① 空室での損失が無い

長く住んでいただくと、空室時の損失がありません。退去が発生すると空室の期間は、賃料収入が得られず、損失になります。空室損失が少ない物件ほど収入は多くなるため、長期入居は収益に大きく貢献いただけます。

② 入居募集費用が無い

長く住み続けることは、入居の入れ替えがなくなることです。よって募集費用が掛かりません。募集費用は、不動産仲介会社に支払う仲介手数料や広告宣伝費の費用です。また、フリーレントで入居者様に契約してもらう場合には、フリーレント期間の損失も募集費用の一種と考えられます。入れ替えがなければ、募集費用を抑えることができるため収益性が高くなります。

③ 原状回復費用が無い

入居者の入れ替えがなければ、クロス・床の張替、クリーニングなどの支出がかかりません。原状回復で、経年劣化や自然損耗についてはオーナー様が費用負担して修繕すべき項目になっています。原状回復費は、退去が発生したタイミングで行いますので、退去がなければ工事をしなくて済むことになります。長期入居は原状回復費用などの修繕費用を抑えることができるのです。

④ 家賃を高く維持

賃貸住宅は、新築当初からの賃料が一番高くなっています。空室が増えると家賃を下げて募集するようになるため、直近の入居ほど家賃が低くなる傾向にあります。古い賃貸住宅は、家賃がバラバラになりますが、高い家賃を払っているのは、長く住まれている入居者様であることが多いです。入れ替わる度に家賃が下がるような物件になるのであれば、家賃の見直しは視野に入れつつも長く住んでいただいた方が良いでしょう。

3. 入居者様の住環境向上

テナントリテンションは、長く入居していただく重要顧客である入居者様を特に大切に活動するので、長く住んでいる方に対しては、より濃いサービスを行っていくのが効果的です。物件の空室が発生すると、温水洗浄便座やエアコンを新しいものに取り換えることがよくあります。しかし、家賃を下げて募集するような場合、新しい設備をわざわざ安い家賃の入居者に用意することは費用対効果が低いと考えます。そこで、長期でご入居されている方には、部屋の古くなった設備交換を提案することをお勧めします。住環境の向上は効果の高いテナントリテンションとなります。また、2年、4年、6年と、更新し続けてもらえる入居者には、節目節目でサービスをご提供して行くのも良いと思います。また物件自体を清潔に保つことはとても効果的です。

弊社でも、より長く住んでいただけるような管理サービスを提供して行けるよう精進いたします。お客様の思考の変化を見過ごさず、選ばれる物件づくりを目指し、オーナー様のサポートが出来ればと思います。

家賃滞納・賃貸管理に関するご相談・お問い合わせは
TEL 0120-07-2525 担当：山本

不動産ソリューションコーナー



株式会社矢島不動産管理 内藤心太
宅地建物取引士
不動産コンサルティングマスター
上級相続支援コンサルタント

融資情勢を踏まえた売却戦略の必要性

最近、オーナー様・投資家様よりアパート・マンションの売却の相談をいただく機会が増えております。ご売却をご相談いただいたお客様には「収益最大化」を実現するべくサポートを行っております。注意すべき点は相場や市場を考慮せずに高値で設定してしまうと、売れずに売れ残り感が出てしまい必要以上に買い叩かれてしまうケースがあることです。高値で売りますとに任せたものの、結果的に下取りされてしまったという話もよく耳にします。近年は買い側の融資情勢が大きく変化しているため、その点を考慮した売却戦略が必要です。

ここ数年、不動産業界ではサブリース問題や不正融資等、様々な社会問題が発生したことから、金融機関の融資がかなり厳しくなりました。現在も物件・購入者の属性によってはフルローンの融資もありますが、一時のような融資は激減しました。金融機関も投資する「物件」と「属性」をかなり絞っている状況で、都市銀行や地方銀行では一定以上の金融資産を有する投資家以外は融資を行っていない状況です（以下の図をご参照ください）。現在は物件価格の8割以上の積算評価を融資基準としている金融機関も多いため、土地価格を重視する傾向が強くなっております。特に耐用年数を超えた築古物件は建物評価を見られないため、土地の積算評価に近い価格でないと融資を付けることが難しくなっております。つまり、不動産投資の買い手市場は以前よりも分母が減ったことに加えて、融資が付きづらくなったため価格設定が適正でないと売れ残るリスクが高くなっております。

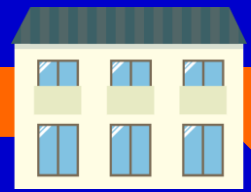
アパート・マンションの投資用ローンの融資状況（一部抜粋）

	年収目安	金融資産目安	自己資金	金利	期間
都市銀行	1,000万円～	5,000万円	フルローン可	金利1%代	耐用年数に準ずる
地方銀行①	1,000万円～	3,000万円	フルローン可	金利1%代	耐用年数に準ずる
地方銀行②	1,000万円～	2,000万円	自己資金5～10%	金利1.5%～	耐用年数+α
地方銀行③	700万円～	1,000万円	フルローン可	金利3.6%	期間35年 ※築古向け
信金・信組等	700万円～	1,000万円	自己資金10%～	金利1～3%代	耐用年数に準ずる 耐用年数+α
ノンバンク	700万円～ ※不問の金融機関あり	500万円	フルローン可 ※担保必要な場合あり	金利2～4%代	耐用年数+α

このように売却するお客様も現在の融資環境は十分に理解する必要があります。特別な一等地を除き、表面利回りは築浅6～7%、築古8%～が目安です（一都三県）。お客様の売却希望価格もありますが、極端に高い価格設定をしてしまうと反響がなく、商談にも至らないケースも多いため、現在の融資環境を踏まえた価格設定が重要です。保有物件がいくらで売れそうか、市場価値はどれくらいか等、理論と根拠に基づくアドバイスを行っておりますので、是非お気軽にご連絡いただければと思います。相場や市場を十分にご説明させていただいたうえでアパート・マンションを高く売却するためのサポートを全力で行います。



収益向上に関するご相談・お問い合わせは
TEL 0120-07-2525 担当：内藤



3月 特選投資物件のご紹介！

ラ・レジダンス・ド・アドラーブル 301号室

京王線「千歳烏山」駅 徒歩5分

間取り:1K

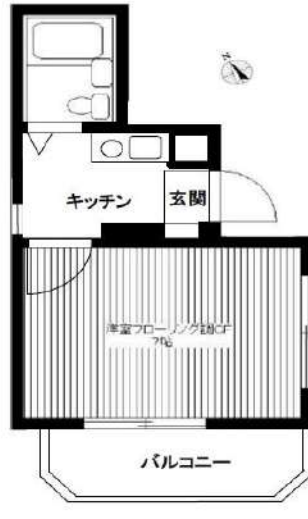
専有面積:18.86㎡

販売価格

860万円



駅前に商店街あり
京王線一本で「新宿」まで



図面と現況が相違する場合は現況を優先します

年間賃料 **684,000円**
表面利回り **7.95%**
実質利回り **6.21%**

- 所在地:東京都世田谷区南烏山6-33-28
- 土地権利:所有権
- 用途地域:第一種住居地域
- 建物構造:鉄筋コンクリート造5階建
- 築年月日:昭和60年12月 ■総戸数:80戸
- 所在階:3階部分 ■間取り:1K
- 専有面積:壁芯 18.86㎡ ■バルコニー面積:確認中
- 管理形態:全部委託 ■管理方式:日勤
- 管理会社:プレストサービス
- 現況:賃貸中 ■引渡日:相談
- 管理費:7,000円/月 ■修繕積立金:5,480円/月
- 設備:外観高級タイル貼り、エレベーター、オートロック、エアコン、ミニ冷蔵庫、1口IHヒーター、1F共用ランドリールーム、駐輪場有、光ファイバー対応(別途契約)
- 備考:賃料57,000円/月(2021年2月現在)

価格	交通	所在地
1億2,000万円	西武池袋線「桜台」駅徒歩4分	東京都練馬区桜台4丁目「ウイングM」

**オーナーチェンジ
1棟アパート(1K×9戸)**

●平成16年5月築・鉄骨造3階建
●2017年4月修繕履歴あり
●外装塗装・屋上防水・鉄部塗装工事

年間予定賃料収入 : **7,200,000円**
満室想定表面利回り : **6.0%**

西武池袋線「桜台」駅徒歩4分
西武池袋線「練馬」駅徒歩6分
都営大江戸線「練馬」駅徒歩7分

ライフインフォメーション

- コープみらい ミニコープ桜台駅前店 徒歩4分約320m
- セブン-イレブン練馬桜台4丁目店 徒歩3分約210m
- ドラッグばばす練馬駅前店 徒歩9分約870m
- 保育園ルームさくらんぼ 徒歩7分約140m
- ピクチャー幼稚園 徒歩6分約415m
- 練馬区立開運第二小学校 徒歩7分約510m
- 練馬区立開運第二中学校 徒歩14分約1070m

権利形態	所有権
管地期間	借地料一
地目	宅地
土地面積	公簿110.42㎡(33.4坪)
後面道路	東側約4m私道(法定位置指定あり)
私道負担面積	23.65㎡(土地面積とは別途)
舗装	アスファルト
構造	鉄骨造地上3階建
築年月	2004年8月
延床面積	公簿172.92㎡(52.30坪)
築年	2004年8月
用途	公簿172.92㎡(52.30坪)
用途	近隣商業地域
都市計画	市街化区域
防火地区	防火地域
準防火	準防火
消防	防火地域
消防	防火地域
消防	防火地域
年間予定賃料収入	7,200,000円
表面利回り	6.0%
管理費	7,000円/月
修繕積立金	5,480円/月
備考	※利率率は前面道路幅員制限による

●現賃賃借契約の引継が条件です。
●年間予定賃料収入は、満室時における1年間の予定賃料収入です(共益費等を含む)。
●予定利回りは、年間予定賃料収入の当該物件の取得対価に対する割合です。
●予定賃料収入を保障するものではありません。
●予定利回りは、表面利回り(公理公課・共益費その他当該物件を維持するために必要な費用の控除前のもの)です。
●このハウジングマップは概要紹介用です、西側と現況が見る場合は現況優先となります、地図等の再販、再頒布はできません。

その他の売却物件に関するご相談・お問い合わせは
TEL 0120-07-2525



3月 特選投資物件のご紹介！



マンション
 足立区扇2丁目
 扇大橋駅 徒歩6分
 専有面積：61.6㎡ (18.63坪)
 昭和57年6月 (築38年)
 RC造11階建
1,680万円
想定利回り7.14%



マンション
 大田区南蒲田2丁目
 京急蒲田駅 徒歩10分
 専有面積：43.11㎡ (13.04坪)
 平成25年3月 (築8年)
 RC造6階建
2,700万円
想定利回り5.2%



マンション
 台東区浅草5丁目
 浅草駅 徒歩10分
 専有面積：50.05㎡ (15.1坪)
 平成23年2月 (築10年)
 RC造10階建
3,250万円
想定利回り5.79%



一棟
 千葉県緑区誉田町2丁目
 誉田駅 徒歩6分
 第二種住居地域
 建ぺい率：60%容積率：200%
 土地：147.19㎡ (44.52坪)
 建物：160.52㎡ (48.55坪)
 平成30年3月 (築3年)
4,720万円
想定利回り8.21%



一棟
 杉並区阿佐谷北4丁目
 阿佐ヶ谷駅 徒歩10分
 第一種低層住居専用地域
 建ぺい率：60%容積率：150%
 土地：84.56㎡ (25.57坪)
 建物：83.86㎡ (25.36坪)
 平成3年1月 (築30年)
6,300万円
想定利回り7.7%



一棟
 川崎市多摩区枡形3丁目
 向ヶ丘遊園駅 徒歩5分
 準住居地域
 建ぺい率：60%容積率：200%
 土地：99.17㎡ (29.99坪)
 建物：144.3㎡ (43.65坪)
 平成5年7月 (築27年)
7,400万円
想定利回り7.14%



一棟
 杉並区上高井戸1丁目
 八幡山駅 徒歩4分
 第一種中層住居専用地域
 建ぺい率：60%容積率：200%
 土地：130.05㎡ (39.34坪)
 建物：230.50㎡ (69.72坪)
 平成1年11月 (築31年)
8,980万円
想定利回り6.69%



一棟
 足立区梅田6丁目
 梅島駅 徒歩10分
 近隣商業地域
 建ぺい率：80%容積率：300%
 土地：227.15㎡ (68.71坪)
 建物：341.61㎡ (103.33坪)
 昭和63年3月 (築33年)
11,900万円
想定利回り8.67%

その他の売却物件に関するご相談・お問い合わせは
 TEL 0120-07-2525



賃貸

売買

管理

リフォーム

相続コンサル

新築プロデュース

株式会社 矢島不動産管理

滞納で困っている
空室が続き困っている
相続税がいくらか心配

・賃貸アパート・マンションの
オーナー様へ

不動産のことなら

なんでもご相談ください！

賃貸管理
の相談

物件の売買
の相談

相続
コンサル
の相談



矢島不動産管理はお客様の資産運用のために
専門スタッフを集結してトータルサポートいたします！



不動産のことなら
矢島不動産管理まで
お気軽にご相談ください。

相談無料

オーナー様
募集中



0120-07-2525



本店：東京都練馬区旭丘1-75-12 ヤジマビル1F

江古田北口店：東京都練馬区旭丘2-45-5 島田ビル1F 営業時間：10：00～18：00（水曜定休）

その他の賃貸・空室募集に関するご相談・お問い合わせは
TEL 0120-07-2525

定期清掃 お任せ下さい!

大規模清掃
初回限定

10% OFF

「頼んで良かった」を活かに大切な物件の清潔感を維持します!

大規模
清掃

25,000円~

定期
清掃

5,000円~

物件の規模により価格は変動します。簡易清掃他、各種プランご予算に合わせてご提案致します。

プラン例① (2階建 アパート)

定期清掃 月2回:10,000円 (5,000円 × 2)
大規模清掃 年2回:50,000円 (25,000円 × 2)
年間総額:150,000円 (月平均12,500円)

プラン例② (3階建 マンション)

定期清掃 月2回:15,000円 (7,500円 × 2)
大規模清掃 年2回:60,000円 (30,000円 × 2)
年間総額:210,000円 (月平均17,500円)

見積りに伺いますのでお気軽にお問合せ下さい!

【施工写真①】



Before



After

【施工写真②】



Before



After

しろくまクリーンサービス(株)

〒176-0011 東京都練馬区豊玉上1-3-5

見積無料

TEL 03-3992-4690

作業中は電話に出られない場合があります。留守番電話にメッセージを残して頂ければ折返し致します。



担当:大山

全国の不動産会社が学ぶ不動産投資スキルを江古田で学びませんか？

不動産投資応援セミナー

賃貸経営・不動産投資をされている方、これから資産形成をお考えの方はどなたでもご参加いただけます。

参加
無料

講演
テーマ

コロナ禍を乗り越える、今こそ不動産投資を考える。
2021年、買うべき物件と売るべき物件を徹底解説！



講演
内容

- ①現役世代必見！老後2000万円問題から読み解く資産形成の必要性と本質
- ②江古田限定公開！投資家が知るべき「3つの利回り」と「IHON」分析
- ③現役銀行員も警鐘！買ってはいけない物件について、買うとどうなる！？
- ④コロナショックと不動産市場の見通しについて、物件と金融機関の選び方
- ⑤最新の投資物件事例を基に今買うべき物件・売るべき物件がわかる等々…

ソーシャル
ディスタンス

セミナー当日は席の間隔確保、消毒液設置、ドアノブ・机の消毒、定期換気を徹底いたします。お客様におかれましては体調を十分考慮いただいたうえでご参加をご判断くださいませ。また、マスクを着用する等、感染拡大防止のご協力をいただきますようお願いいたします。感染拡大状況によってはセミナーを中止・延期いたしますので予めご承知をお願いします。

【日時・開催場所】

2021/3/27 土

講師陣は不動産業界に精通したスペシャリスト！
不動産投資に特化したゲスト講座あり。たったの
1時間半で不動産業界の市場と時流がわかる！

時間：18:00~19:30

会場：矢島不動産管理 北口店

住所：東京都練馬区旭丘2-45-5島田ビル1F

主催：株式会社 矢島不動産管理

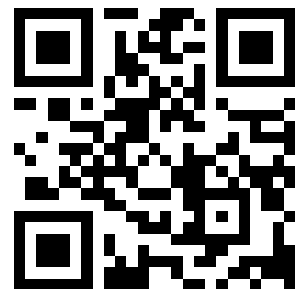


矢島不動産管理 投資

検索

<http://ekoda-buy.jp/>

投資専門サイトOPEN！！最新取引事例等、
お得情報満載。セミナーと併せて要チェック！！



予約受付中

お客様名	ご属性	ご年収	自己資金	ご希望条件
1	会社員/商社	1,800万円	1,000万円	利回り8%~、積算重視
2	不動産賃貸業	5,000万円	30,000万円	RC物件、地方エリア、利回り10%~
3	事業主/マスコミ	4,000万円	2,000万円	利回り8%~、首都圏
4	会社員/マスコミ	2,000万円	10,000万円	高利回り、首都圏
5	不動産賃貸業	20,000万円	30,000万円	利回り7%~、都内
6	会社員/商社	1,200万円	3,000万円	利回り8%~、積算重視
7	不動産賃貸業	10,000万円	100,000万円	利回り8%~、積算重視
8				
9				
10				
11				
12		900万円	4,000万円	利回り7%~、都内
13	会社員/金融	1,600万円	4,000万円	利回り6%~、都内
14	会社員/サービス業	2,000万円	10,000万円	積算重視 (価格7割超)
15	公務員	1,400万円	2,500万円	10,000万円以内、積算重視

売りアパート・売りマンション絶対募集中！！
購入希望者様多数！！売却をご検討の
お客様は是非弊社にご一報くださいませ。



QRコードまたは以下のフリーダイヤル、メールにてお待ちしております。

☎0120-07-2525

✉ invest@realestate.ne.jp



株式会社矢島不動産管理

許可番号：東京都知事(13)第26344号

東京都練馬区旭丘1-75-12 ヤジマビル1階