

猫も飛脚も入居者も幸せに! 「宅配ボックス」導入のススメ

最近は何んでもインターネット通販で購入できる時代。店舗までの距離や営業時間に左右されず、時間指定で自宅まで届けてくれる便利さから、インターネット通販の利用者は増加の一途を辿っています。経済産業省の発表によれば、2010年からのたった6年間で市場規模は約1.75倍に膨れ上がったとのこと。しかし、業界の急成長も良いことばかりではありません。

ニュース報道等でご存知かと思いますが、昨今インターネット通販の増加に伴い、宅配業者のドライバー不足や再配達による負担の増加が問題となっています。この負担増をカバーするべく、大手宅配業者が配達料金の引き上げや配達時間の見直しを検討していることも話題になりました。いまやインターネット通販を今まで通り便利に使えるかは社会全体の大きな関心事なのです。

そこで、今こそ考えたいのが「宅配ボックス」の導入です。ニュースの影響もあって、この認知度も急激に高まっています。

宅配ボックスは新築分譲マンションでは当たり前

数年前から話題になっている宅配ボックス。新築分譲マンションでは、もはや当たり前の設備となった一方で、賃貸物件での普及率はまだまだ。では賃貸でニーズがないのかといえばその逆で、たとえば、全国賃貸住宅新聞社による『入居者に人気の設備ランキング』の単身者向け物件部門においては、2015年が10位、2016年が8位と、じわじわと順位を上げてきています。

また、(株)リクルート住まいカンパニーと21C.住環境研究会の共同調査『首都圏賃貸住宅市場における入居者ニーズと意識調査2015~2016年』においても、宅配ボックスは「多少家賃が上がっても欲しい設備」の4位にランクイン。特にシングル入居者に評価されており、同居人がおらず配達時に不在にしがちなシングル物件には、宅配ボックスニーズが潜んでいることが窺えます。



導入することで地球にも優しく社会貢献に

では、宅配ボックスの設置でどれくらい配達の円滑化が見込めるのでしょうか。パナソニック(株)が2016年末に行なった実証実験の中間報告によると、共働きをしている106世帯(但し全て戸建住宅)において、配達時の不在・再配達が、なんと約49%もの確率で発生。そして、その全ての世帯に宅配ボックスを導入したところ、再配達率は約8%にまで激減! 大きくてボックスに入らない荷物や冷蔵品等は再配達になりますが、それ以外は基本的に宅配ボックスを活用できるため、非常に高い効果が生まれたようです。

なお、再配達数が減少すると、業者の労働時間とともに車両の排出するCO₂も削減できることとなります。前述の実験で削減された労働時間は1ヶ月で約65.8時間、二酸化炭素は約137.5kg。宅配ボックスの導入によって、環境にも優しく社会貢献にもなりそうです。



必要個数の目安は総戸数の2~4割程度

実際に宅配ボックスを導入するにあたって、知っておきたいのは金額や必要数の目安です。一昔前は決して安くはない金額でしたが、最近は2~3個のセットが十数万円で購入できるようになりました。導入数は総戸数の2割程度が丁度いいと言われます。しかし、前述のとおりシングルのニーズが特に高いため、シングル向け物件では4割くらい用意しても良いでしょう。

将来さらにインターネット通販が普及すればますますニーズが高まる可能性もあります。10戸のアパートで戸当たり1,000円の増額が叶えば、利回りはなかなかのもの。空室対策、そして社会問題解決の救世主として、是非宅配ボックスの導入を検討してみてください。

SAKURA PREMIUM OWNER'S NEWS

さくらハウジングのオーナー様向け会報誌

April
2017 **4**

家賃? リンベ? 数字で判断! 春から始める満室経営 シミュレーション

生命保険の名義で違う
知らないと損する
税金基礎知識

猫も飛脚も入居者も幸せに! 「宅配ボックス」導入のススメ

有限会社さくらハウジング

家賃? リノベ? 数字で判断! 春から始める 満室経営シミュレーション

いよいよ春。柔らかに芽吹く新緑もさることながら、新入生の真新しい制服や、新社会人のぎこちないスーツ姿が眩しく目に映る季節になりました。

しかしながら、4月を迎えたということは、年明けからの引っ越しシーズンも一段落してしまったということ。もし、この時期にまだ決まりきらなかった空室があるのであれば、何かしら抜本的な対策を考える必要があるかもしれません。

たとえば、募集条件の変更や設備の交換、あるいはリノベーションなどの対策も考慮するべきでしょう。今回は空室対策に対する費用のかけ方について経営判断のポイントを考えてみます。

原状回復に加えて「プチ」リノベーション

2月・3月のオンシーズンに空室が埋まらなかったことを考えると、まず検討したいのは部屋の価値を上げるリノベーションです。前回の募集時と同じ条件(賃料、間取り、設備)で決まらなかったということであれば、その当時より部屋の価値が下がってしまったということ。何らかの「テコ入れ」を行なうことで下がった価値を回復し、できることなら家賃を上げて空室を埋めたいところです。

とはいえ、築年数も経ってきた空室に改めて投資し直す、という判断には、少なからぬ勇気が必要です。こんなときはシミュレーションで「数字」に背中を押ししてもらいましょう。



たとえば、10万円程度で通常の原状回復工事をする代わりに、25万円程度の予算で「プチ」リノベーションをした場合。25㎡程度の1Kであれば、天井や壁のクロスを全て張り替えて、一部には「アクセントクロス」を採用し、床のクッションフロアやフロアタイルを張り替え、照明器具もお洒落なものに付け替えて、部屋の印象をグ

レードアップします。必須の原状回復工事に15万円を上乗せするだけで、床や壁の刷新のほか、キッチンの扉交換や洗浄機能付きトイレの導入といった分かりやすいバリューアップ、木部の塗装、各所のコーキングといった細かな施工も予算内で選択可能になります。入居者層に合わせて可動棚を設置して収納を増やすことや、室内物干しの導入なども選択肢とできるでしょう。

これらのプチリノベーションは、うまくアピールできれば2,000円程度は家賃アップが見込めそうです。15万円の追加で2,000円の賃料増ということは、年間で24,000円増収です。運営のための費用を25%と見積もると、実質の利益は18,000円、15万円の投資額からすると利回りは12%。元を取るまで8.33年...、これをどう判断するかは個々の築年数にもよりますが、空室が続くリスクを考えれば悪くない数字です。



忘れてはならないのは、何もなかった、つまり原状回復工事だけの場合との比較です。シーズンを越して空室なのですから、確実に決めたい場合には家賃を下げることになるでしょう。仮に家賃を2,000円下げたとして、8年での賃料ダウン総額は19万2,000円——、ここまでシミュレーションしてみると、安定経営のためにどう判断すべきか、はっきりと答えが見えてくるはずですよ。

リノベーションの経営判断Point

1. リノベーションの費用対効果は、賃料アップ分と投資額で考える。
2. 何もなかった場合の損失(家賃下落・空室長期化)を考慮する。

家賃を下げるときのシミュレーション

さて、リノベーションの項目では「家賃が下がること」をマイナスに捉えて書きましたが、一方で家賃を下げる

ことは、工事期間も必要なく即効性のある空室対策と言えます。売却を考えている場合には注意が必要ですが、3~4ヶ月も空室が続くくらいであれば、戦略的に家賃を下げて空室を埋めたほうがいいでしょう。

家賃を下げられる金額は、物件の稼働率・空室率や解約率(1年間に解約が発生する割合)から導くことができますが、今回はできるだけ単純化して、1戸のみ、平均居住期間4年、家賃5万円のケースを考えてみましょう。かつては1ヶ月で決まった部屋(A)が、経年によって3ヶ月かかるようになった場合(B)、下げられる家賃の幅は——。

A: 募集から1ヶ月で契約。空室損1ヶ月×5万円=5万円。

48ヶ月-1ヶ月=47ヶ月稼働。

B: 募集から3ヶ月で契約。空室損3ヶ月×5万円=15万円。

48ヶ月-3ヶ月=45ヶ月稼働。

値下げの幅:(15万円-5万円)÷47ヶ月=2127.7円

空室期間の長期化による損失差額は10万円。この10万円を少しでも圧縮しつつ、家賃を下げて1ヶ月で決まる状態、つまり47ヶ月稼働に戻したいわけですから、10万円÷47ヶ月で2127.7円が値下げできる限界と算出できます。2,127円>2,000円ですから、1ヶ月で決まる状態に戻るのであれば、戦略的に早く2,000円下げたほうが、3ヶ月放置するより収入が増えるということです。

さらに注意すべきは「3ヶ月放置してから値下げして

も効果は薄い」という点です。賃料を下げる効果は、あくまで「長引くかもしれない空室期間」という将来に向けての対策であり、結果的に「長引いてしまった空室期間」はリカバリーできません。早め早めの決断が重要です。

家賃値下げの経営判断Point

1. 空室期間を短縮する(総稼働期間を延ばす)には家賃を下げることも有効。
2. 家賃を下げる判断は早めに、思い切りよく。インパクトが弱いと効果半減。

もちろん、予算の都合や市場の観察から「現状維持」という選択もあるでしょう。投資においては「待つ」ということも行動することと同じくらい大切です。しかし、待つにしても行動するにしても「なんとなく」で決めていてはリスクが増すばかりです。是非、費用対効果や利回りをシミュレーションして、「数字」を意識しながら今後の経営方針を決めていきましょう。



ワンポイントコラム one point column

生命保険の名義で違う税金基礎知識 知らないと損する

「相続」の際に着目したいのが生命保険の活用。不動産を渡せない相続人にも保険金という形で財産を遺すことができ、かつ節税効果が期待できます。

ただし、生命保険の死亡給付金にかかる税金は「被保険者」「契約者」「受取人」の名義次第で「相続税」「所得税」「贈与税」のいずれかとなり、支払う税額も変わるので注意が必要です。

税金の種類を決定するのは、「契約者(保険料負担者)は誰か」という点。契約者と被保険者が同じなら相続税、契約者と受取人が同じなら所得税、契約者が被保険者でも受取人でもなければ贈与税が課されます。

(例) 生命保険の死亡給付金と税金の関係

被保険者	契約者 (保険料負担者)	保険金受取人	税金の種類
夫	夫	妻・子	相続税
夫	妻	妻	所得税 (+住民税)
夫	妻	子	贈与税

<相続税と所得税、節税効果はどちらが大きい?>

相続税には比較的大きな控除枠がある一方で、所得税は金額の1/2をベースに税金を計算できるなど、最大税率は同じ55%ながら、それぞれに節税ポイントが。

一般的には控除枠の大きい相続税のほうが少ない税額で済みますが、たくさんの資産をお持ちの場合には、敢えて所得税がかかるように生命保険を契約した方が節税できるケースも多くなります。

物件課税評価額2億円、保険金2億円を子供2人に遺す場合
 ・保険金にかかる税金が相続税
 →税額合計1億520万円
 ・保険金にかかる税金が所得税+住民税、物件が相続税
 →税額合計8,347万円
★保険金を「所得税」で扱った方が2,173万円もお得!!
 (※詳細条件省略、受領する資産のバランスを無視した概算額です)

なお、贈与税は最大税率55%の適用幅が広く、税額も多くながち。贈与税がかかる生命保険のかけ方は避けたいほうが無難でしょう。