



逆境の不動産時代を生き抜くためのお役立ち情報便

# レントライフ便り

レントライフ便りは、オーナー様に安定した賃貸経営を築いていただくため、最新の市場動向・入居者ニーズ、またレントライフの取組などを発信しています。

管理物件入居率 **95.83%**  
(2024年5月時点)

レントライフの『賃貸オーナーサポート専門サイト』 [www.rentlife.co.jp/owner](http://www.rentlife.co.jp/owner)

編集発行



株式会社 **レントライフ**

本社 マーケティング課

レントライフ オーナー 🔍



## 《レントライフ便り専用アンケート》

レントライフ便り専用お問合せフォームからオーナー様のご意見をたくさんお待ちしております。

[rentlife.co.jp/inquiry/rentnews](http://rentlife.co.jp/inquiry/rentnews) 🔍

vol.97 専用お問合せフォーム



今号のお題目

## 《特集》賃貸住宅経営、収益最大化の分かれ目「リフォームする・しない」でこんなに差が出る将来収入

- 〈連載 アパートマンションリフォーム事例紹介〉2つの特選事例をご紹介・リフォーム失敗事例から学ぶ
- 〈オーナー様限定セミナー開催情報〉満室経営の秘訣を探るセミナーを開催します！

ここからは、一般財団法人住宅改良開発公社のアンケート調査を基に、居住者の動向について解説します。賃貸住宅市場の今後の見通しを立てる際に活用できると思います。

今の賃貸市場はどのように変化しているのでしょうか。満室経営を目指すオーナーにとって、市場の動向を知って自身が所有するアパートやマンションのリフォームなど、どのように行っていくべきかを知る手がかりを掴んでいく必要があります。それには賃貸住宅の居住者がどう変化してきているのかを分析していかねければなりません。そこで賃貸住宅の居住者動向について次のような分析結果が出ていますのでご案内したいと思います。

**賃貸住宅の居住者動向から不動産賃貸市場の現状と今後の見通しを予測する。どのような部屋が好まれるか？**

**賃貸住宅経営、収益最大化の分かれ目**  
**「リフォームする・しない」で**  
**こんなに差が出る将来収入**

失敗… 成功♪

### 居住者の世帯構成

賃貸住宅居住者の世帯構成を、2015年と2020年で比較します。

2015年と2020年を比較すると、『単身者』と『夫婦のみ』の世帯が増加傾向にあることが分かります。単身者はなんと5割近くにも及んでいて、やはり賃貸需要は単身者世帯に支えられていることが分かります。

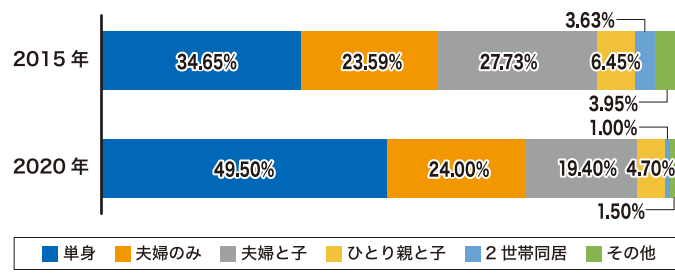


ご用命・ご相談は、お気軽に各店にご連絡ください。

- 長野店 長野県長野市栗田 2007 TEL.026-219-5580
- 伊那店 長野県伊那市中央 4561-7 TEL.0265-77-2580
- 松本店 長野県松本市島立 940-1 TEL.0263-40-5001
- 飯田店・飯田ショールーム 長野県飯田市北方 1157-2 TEL.0265-25-8050
- 諏訪店 長野県茅野市ちの 2767-2 TEL.0266-82-5101
- 横浜支店 神奈川県横浜市港北区新横浜 2-5-10 TEL.045-470-3213

[本社] 長野県長野市栗田 2007 レ・コンフォーティ長野駅東 3F TEL.026-217-0257

■世帯構成



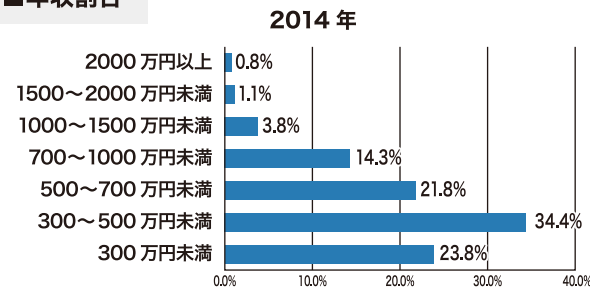
世帯構成	2015年	2020年
単身	34.65%	49.50%
夫婦のみ	23.59%	24.00%
夫婦と子	27.73%	19.40%
ひとり親と子	6.45%	4.70%
2世帯同居	3.63%	1.00%
その他	3.95%	1.50%

りとした洋風リビングを備えたシンプルなワンルームや1LDKなどの間取りが好まれます。もちろん

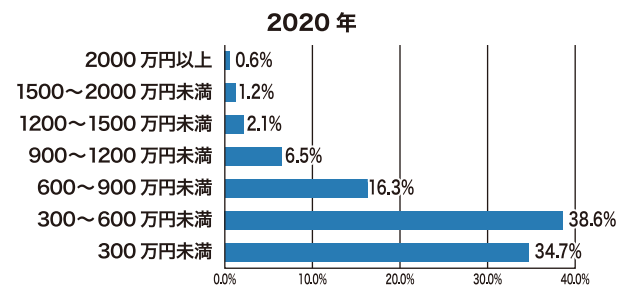
また、2015年では『夫婦と子』の割合が『夫婦のみ』よりも高いのに対して、2020年では『夫婦のみ』の割合が『夫婦と子』よりも高くなっています。さらに、『夫婦と子世帯』については、2015〜2020年にかけて8.3%減少。今後、未婚化や晩婚化による少子化が進めば、単身者・夫婦のみの賃貸住宅の需要がさらに高くなっていくと考えられます。

このように、一時期は主流であった核家族世帯の中の『夫婦と子』世帯も今や少数派になってきていて、今後は単身高齢者世帯も含めた小家族が増えていくのです。しかし、高齢単身者の賃貸需要が増加するとは言え、やはり単身者の多くは30代以下の若年層になりますから、生活空間は昔風のいわゆる田の字型で部屋数が多いという2Kなどの間取りより、ゆとり

■年収割合



2014年	割合
300万円未満	23.8%
300〜500万円未満	34.4%
300〜700万円未満	21.8%
700〜1000万円未満	14.3%
1000〜1500万円未満	3.8%
1500〜2000万円未満	1.1%
2000万円以上	0.8%



2020年	割合
300万円未満	34.7%
300〜600万円未満	38.6%
600〜900万円未満	16.3%
900〜1200万円未満	6.5%
1200〜1500万円未満	2.1%
1500〜2000万円未満	1.2%
2000万円以上	0.6%

部屋は和室でなく洋室にしないでほしい。また、ネットやIoTなどの充実した設備のある部屋や築浅物件、またはきれいにリフォームされた部屋を好む傾向にあります。

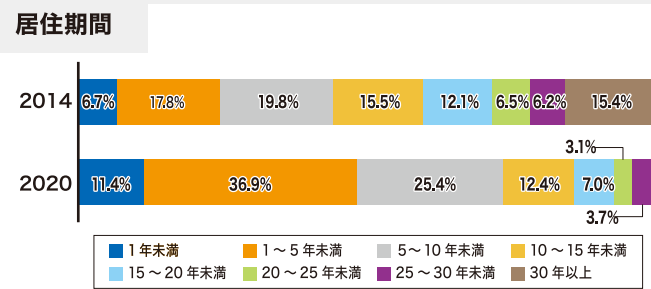
**居住者の年収**  
賃貸居住者の年収について、2014年と2020年で比較します。2014年では世帯年収約300〜500万円

が3割以上、2020年では、世帯年収約300〜600万円が、4割近くの割合を占めていることが分かります。また、年収300万円未満については、2014年から比較して10.9%増加している状況です。これらの結果から、今後、年収600万円未満の方が借りられる賃貸物件を充実させるとよいと考えられます。2020年の年収と世帯のボリュームゾーンを組み合わせてみると、年収では600万円未満と、世帯では単身世帯とカップルの世帯で7割以上(内単身者は5割近く)もの居住を占めていますから、年収が600万円未満の単身者が多いことが分かります。但し、2020年には300万円未満の居住者が35%をも占めていますから、低所得者向けの家族向きリフォーム住宅の需要も一定程度はあると考えられます。

収入に占める賃料割合は一般的に30%ぐらいが妥当と言われています。(家賃は毎月の収入の3割が目安とされています。例えば、毎月の収入が20万円であれば、6万〜7万円程度の家賃の部屋を探すのが一般的)東京都心などでは賃料が高いため賃料割合は50%なんて方もざらにいますが、長野県などの地方都市では30%で十分な部屋を借りることができません。ですから、単身者や若年層をターゲットにした場合は、広さよりもコンパクトで、最新設備を備えたきれいな部屋造りが求められることになるでしょう。また、年収の低い家族世帯には古い2Kや3Kのアパートなどでも、リノベーションにより清潔感を感じられる低家賃の部屋を提供すれば喜ばれますから、古い木造アパートなどはリフォームで再生させれば大きなチャンスが生まれるでしょう。

居住期間

賃貸住宅の居住期間を、2014年と2020年で比較します。



居住期間	2014	2020
1年未満	6.7%	11.4%
1～5年未満	17.8%	36.9%
5～10年未満	19.8%	25.4%
10～15年未満	15.5%	12.4%
15～20年未満	12.1%	7.0%
20～25年未満	6.5%	3.1%
25～30年未満	6.2%	3.7%
30年以上	15.4%	

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

増え続けるアパート新築供給

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

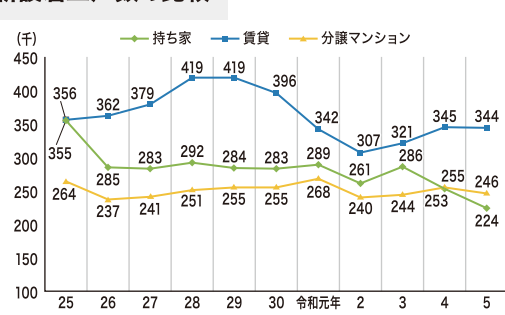


アパート・マンションの新築供給過多

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

新設着工戸数の比較



	持ち家	賃貸	分譲マンション
25	354,772	356,263	263,931
26	285,270	362,191	237,428
27	283,366	378,718	241,201
28	292,287	418,543	250,532
29	284,283	419,397	255,191
30	283,235	396,404	255,263
令和元年	288,738	342,289	267,696
2	261,088	306,753	240,268
3	285,575	321,376	243,944
4	253,287	345,080	255,487
5	224,352	343,894	246,299

2014年では、もともとも多い割合は居住期間5～10年未満、次いで1～5年未満です。2020年では、居住期間1～5年の割合がもともとも多く、次いで5～10年となっています。2020年では1年未満の割合も増えています（2014年比170%）。賃貸の居住期間が短くなっていることが分かります。そして、短く暮らす人ほど、生活や居住空間の利便性を重視しますから、期間が短ければ賃料は多少高めでもハイスペックな設備や今風のデザインの家を求める傾向にあります。きれいにリフォームされた部屋に人気が集まるのです。また、1年未満の居住者には、お洒落に模様替えした家具家電付きの部屋を提供するのも有効な空室対策となります。

前の年を4.6%下回りました。住宅の着工戸数はコロナ禍でのテレワークの普及などを背景に増加が続いていましたが、令和2年以来、3年ぶりに前の年を下回りました。このうち、注文住宅を示す「持ち家」は22万4352戸と前の年より11.4%減りました。また、建売住宅やマンションを示す「分譲住宅」は3.6%減って、24

万6299戸となりました。そして、アパートなどの賃貸住宅を示す「貸家」は、0.3%減って、34万3894戸となりました。持ち家が大きく減っても、富裕層が主体の貸家は大きな減り方をしていません。この結果を見ても、やはり相続税対策でのアパートが多く供給されていることが裏付けられます。

**建設費が高騰した今だからこそ！**

**リフォーム住宅の稼ぎ時**

近年、建設費はかなりの勢いで高騰していて、当然、アパートやマンションの建設費も高騰しています。いくら相続対策と言っても、首都圏や大都市と違い地方都市では人口減少にともない賃貸需要も大きく減少していますから、需給バランスから考えると供給過多であれば、賃料を建設費に合わせて大幅にアップさせる事は出来ません。しかし、新築は建設費に合わせた賃料設定をして

いかなければ最初から赤字でのアパート運用という事になってしまいうすから、簡単に賃料を下げる事は出来ません。事実、私共の本社近くにある某大手ハウスメーカーのプレハブアパートの1階の部屋(6部屋中2部屋)は1年以上経つても入居者が付かない状況が続いています。いくらサブリース物件とは言え、いずれ困ることになるでしょう。

では、実際に古くなった賃貸用建物をリフォームした場合と何もしない場合ではどのくらい将来収益に差が出てくるのでしょうか？賃貸経営をしてゆく上では「何もしないで、時流に任せ経営できるところまでやるか？」「リフォームして価値を高め安定経営を目指すか？」この2つに1つしか選択肢はありません。何もしなければ最終的には建て替えるか？建物の取り壊し費用を免れるため、誰かに叩き売って、引き継いでもらうしかな

高騰が既存アパートやマンションをリフォームして、市場性のある賃料で貸し出すチャンスともいえるのです。既存で古くなったアパート・マンション等賃貸住宅を所有していて、空き室を抱えているオーナーは今こそリフォームをして満室経営を目指すべきです。正

**「リフォームする・しない」で収益に大きな差が！**  
**将来収益シミュレーション**

に今はリフォーム住宅の稼ぎ時なのです。しかし、リフォームに不安をお持ちのオーナー様もいらっしやると思います。そんな時にはぜひとも私共レントライフのリフォーム費用立て替え払い型システム「預かりくん」をご利用ください。



いでしよう。勿論、「何もしない」を選択した場合でもアパートやマンションなど賃貸住宅の建物自体は老朽化していきますから、賃貸経営を続けている以上は修繕をしていかなければ

なりません。何もしないと言っても、先々全く費用が掛からないということとは無いのです。まず、「何もしない」を選択した場合は、どのような道をたどるのでしよう？何もしないで入居者を確保してゆく方法は簡単で、入退去の際のリメイクは清掃や修理など原状回復程度に留め、決まらなければ、賃料を下げ即ち家賃の減額をして募集条件(敷・礼ゼロ、契約金ゼロ、フリーレント等)も変更し何とか入居者を確保していくことです。しかし、これでは入退去のたびに家賃を限りなく下げていかなければならないという負の連鎖に陥ってしまいます。片やリフォームをして、時代のニーズに合った賃貸住宅にしていた場合は、どうなるのでしょうか？

アップすることは期待できませんが、少なくとも現状の賃料は維持できますから、「何もしない」場合のように負の連鎖に陥っていくことはないでしょう。また、築年が経過していれば建設時の負債もある程度減っていますので、リフォーム資金捻出の道も開けてくると思います。■ここでは実際の事例をもとに将来収益の差を比較してみます。事例のアパートは築後37年経過していて、内装外装共にリフォームを施していかなければ市場で勝負できる状態ではありませんでした。総戸数は6戸の小規模なアパートですが入居者の居る部屋は6戸中でたったの1戸だけでしたから、オーナーとしては何も手をかけない気にもなれず放って置いた状況です。私共でお預かりしても現状のままでは入居付は難しい状況でしたから、リフォームの提案をし、実施することになりました。リ

リフォーム後は今のニーズに合った設備を備え清潔感のある部屋に生まれ変わりを、また2DKという間取りにしては賃料が割安であったため、すぐに満室経営ができるようになりしました。唯一入居者が居住していた1部屋の賃料は月額41,000円でしたからスタートラインの収入は月にわずかに41,000円ということになります。リフォーム後、私共は賃料を45,000円に設定し、入居者にもリフォームした部屋へ移っていただきました。これで満室経営がスタートラインにつくことができました。そこで今後10年間の、将来に向けた収支の差を予測してみたいと思います。設定条件は「何もしない」場合が賃料減額率を5年後まで25,000円6年から10年までを20,000円と設定し、「リフォームした部屋」は賃料45,000円に設定してあります。この条件でシミュ

レントしてみますと次のようになります。但し、将来における収益の差はあくまで現時点で予想で

きる範囲のシミュレーションになりますから、必ずこうなると断定できないものではありません。

**収益比較表【リフォームする or しない】10年間でこんなに収益に差が出る！**

〈シミュレーション物件概要〉  
軽量鉄骨造アパート・築37年  
和室2部屋2DK・総戸数6戸

■何もしない

家賃(1~5年) 25,000円 / (6~10年) 20,000円					入居率 50% (6部屋中3部屋)					総合計
1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年	
900,000円	900,000円	900,000円	900,000円	900,000円	720,000円	720,000円	720,000円	720,000円	720,000円	8,100,000円

■内外リフォーム実施

①リフォーム後の入居率を常に6部屋中5部屋入居とし、入居率83%に設定の場合

家賃(10年間) 45,000円					入居率 83% (6部屋中5部屋)					総合計
1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年	
2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	2,700,000円	27,000,000円
差し引き					18,900,000円	リフォーム投資額		8,600,000円	投資利益率	220%

②リフォーム後の入居率を現在のレントライフ管理物件の入居率95%に設定の場合

家賃(10年間) 45,000円					入居率 95%					総合計
1年	2年	3年	4年	5年	6年	7年	8年	9年	10年	
3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	3,078,000円	30,780,000円
差し引き					22,680,000円	リフォーム投資額		8,600,000円	投資利益率	264%

【リフォームする or しない】で比較すると、10年間で、1,890万円～2,268万円もの収益差が！

その上、年間50万円の経費計上

減価償却	年50万円×15%～33% (住民税・所得税)
経費	△7万円～17万円

10年後売却する場合 何もしないと370万円、リフォームした場合は1,500万円、1,130万円もの価格差が！

**リフォームの効果**

収益比較表でご案内します。①については10年間常に6部屋中5部屋だけの入居と、かなり慎重にシミュレートしてありますから、②に近い収益が期待できることについての信憑性はかなり高いと思います。それでも、これだけの差が出るのですから、やはり「リフォームの効果」はかなり高いことが分かります。双方とも投資に対する投資利益率は220%～264%とかかなり高い水準を確保し、10年間の収入の差は「何もしない」時に比べ、1890万円～2268万円増と大きな収入を得ることができています。しかも、リフォームした場合は毎年減価償却費として経費を計上できますので、年間収入に対する所得税や住民税が一定程度減額されるといふ効果も生じます。さらに10年後に万

利回りの違いから格段に差がつくことでしょう。何

もしなければ叩き売ることになるからです。

**再生リノベアパート・マンションで高収入、新築だって10年経てば中古の仲間入り**

ここまで、将来の賃貸需要のターゲットとなる世帯層や収入、賃貸期間から予測する用途などを見て分析してきましたが、古い物件が築年数で比較されれば、新築物件に勝てる筈はありません。但し、リフォームすれば消費者のニーズに合った物件を低賃料で提供することができ、十分に同じ土俵で勝負することができます。但し、リフォームする際は時代のニーズを捉えることが大事です。折角お金をかけてリフォームしても賃貸事情を無視したリフォームでは入居者に選んでもらえません。業務上、私共は常に多くの入居希望者と接していますので、今お客様が何を求めているのか分かっています。そして今までに、せっかく大金をかけたのに大失敗したリフォームを数多く見てきました。失敗しないためにも、リフォームをお考えのオーナー

様は、是非ともお客様のニーズを把握している私共レントライフにお声がけくださるようお願いいたします。アパート経営は未永く安定収益を得ることが目的です。やはり、長期収益を生む賃貸経営の鉄則は「アパート・マンションは手塩にかけて育てる！」であると私は思います。そして、もう一つの鉄則は「実質的な収益を上げて、どれだけのキャッシュを手に入れていくかに重点に置く経営を心掛けていくこと」にあります。まさにこれが好循環を生み出すキャッシュフロー経営というものになります。アパートやマンションが古くなったかと諦めてはいけません。もともと賃貸経営は長期的な安定収益を得るためにあるのです。オーナー様のアパートやマンションはこれから稼ぎ時なのです。

特選リフォーム事例Ⅰ

《賃貸からホテルへ》  
入居ターゲットをしぼりホテル仕様の設備・  
間取にリノベーション！短期から長期までを  
取り込める、超ハイブリッドマンション

今回ご紹介する物件は、古いマンションをホテルにリフォームした特別な事例です。

築34年で最寄り駅から徒歩6分の好立地、総戸数20戸の鉄骨造マンションです。周辺には飲食店も多く、駅前ということもあり、活気のあるエリアですので立地は最高でした。この好条件を利用して、ホテルとして生まれ変わらせることができました。



リフォーム前マンション外観

部屋によって多少間取りが異なりますが、各室約30㎡ほどの広さです。今回は和室2間2Kだったお部屋のリフォーム事例をご紹介します。室内は、おそらく建設当初の設備のままか、同等の設備に入れ替えた程度でした。ブロックキッチンに不人気のバス・トイレ・洗面台の3点セットユニット、さらに洗濯機置き場は玄関から丸見えで、玄関ホールはもっていないスペースとなっていました。現代のお部屋探しのお客様には到底選ばれない、まるで過去にタイムスリップしたかのような室内でした。

そこで、ホテル運用を目的とした、ゆったりとくつろげるワンルームの間取に変更しました。通常の賃貸のお部屋とは違い、ミニバーを造作し、大型テレビは室内のスペースを邪魔しない壁付けで設置、さらにセミダブルベッドを2台備え付ける想定でアクセントクロス

を配置、建具やフローリングやキッチンに扉色ままで、ホテルのような落ち着いた雰囲気になるように配色も徹底してこだわりました。また設置する家具や家電にも統一性を持たせ、装飾品も揃えて、ホテルとしてのリフォームを無事完成させることができました。

室内のリフォームに掛かった費用は、280万円でした。その他、ホテルを運用するにあたって必須となる旅館業取得に必要な、防火設備や避難経路の確保、外構の整備など、ホテル運用に不可欠な設備工事は別途行っています。

ホテルとして始動してからは、これまでの普通の賃貸物件としての運用では取り込めない1泊や1週間などの短期利用から、1年単位の長期のお客様までターゲットが広がりました。今回は賃貸物件からホテルに大変身させた特別なケースをご紹介します。古い物件は立地条件が良いことが多いので、今回のような思い切った運用の転換も可能となります。



和室が残る古い室内、このままでは選ばれない

Before



ゆったりくつろげるホテルに大変身！

After



ミニバー

広々浴室

リフォームしてホテルへ転用！

現在、1日からの短期利用から長期のお客様まで利用できるマンスリーホテルとして高稼働中です！

工事費用【1室】

280万円

特選リフォーム事例2

長期入居25年で退去のお部屋が大変身！  
入居者ニーズを捉えたフルリノベーションで  
新築物件にも負けない人気物件に！

次にご紹介する事例は、築38年の軽量鉄骨造アパートです。25年もの長期入居者が退去されたタイミングで、オーナー様と担当スタッフが室内を確認したところ、

かなりの長期入居だったため、やはり室内は設備も古く、傷みもあり、汚れもかなり蓄積していました。そこで、今の入居者ニーズに合わせて、室内を一新する大規模リフォーム

ムを実施することになりました。和室2DKから人気の1LDKに間取り変更。水まわり機器や内装をすべて刷新するフルリノベーションを行いました。アクセントにグリーンのカラークロスも取り入れて、使いやすく居心地の良い室内を造りました。

ビフォー写真とアフター写真を見比べていただいてお分かりの通り、まさに劇的に大変身しました。ポロポロの物件でも、正しく手を入れれば、新築に負けない物件力で市場に復活できます。大事なのは、住む側に立つてリフォームを考えることと、オーナー様の決断力ではないでしょうか。

和室の残る2DKの部屋。設備も内装もそのままでは使えない…

Before



2部屋をつなげ広々12帖の開放的な空間を実現！

After



工事費用

354万円

【リフォーム内容】

・2DK→1LDKに間取変更・フローリング張り・壁、建具新設・建具交換・キッチン交換・ユニットバス交換・洗面台交換・便器、ウォシュレット交換・モニター付きインターホン設置・玄関収納交換・押入→クローゼット変更・クロス全面貼替・CF貼替・スイッチ交換・床下地工事

番外編 お持ちの物件大丈夫？

こんな失敗事例も…

当紙面では、毎号リフォームの成功事例を掲載しておりますが、失敗事例から学ぶこともあります。へ人の振り見て我が振り直せとはよく言ったものですが、リフォームにも同じことが言えます。

例えば、

【失敗例①】和室の床だけフローリングにして、真壁や襖、押入れはそのままの中途半端な和洋室。



洋室になりきれない和室… 失敗例①

【失敗例②】キッチンを入れ替えたのに、またブロックキッチン。換気扇



ブロックキッチン… 失敗例②

も以前のままでフードもなし。



中途半端な入れ替え… 失敗例③

このように、中途半端に手を加えようと逆にリフォーム前よりも不人気になってしまふこともあります。活かせる部分と入れ替える部分の見極めが大切です。

オーナー様限定セミナー開催情報

# 満室経営の秘訣を探る

## リフォーム大成功事例・大失敗事例を大公開！



私共レントライフでは、これまで積極的に古アパートやマンション、空き家などにリフォームを施し、賃貸市場に復活させてきました。また、賃貸にとどまらず、売買、建築、ホテル業に至るまで、不動産業界における様々な事業を手掛ける私共だからこそ、お客様の最新のニーズを常に敏感に察知し、事業に取り入れ活かしています。そのため、多くのオーナー様の大切な物件を満室へと導いていると自負しております。それにはやはり、リフォームは必須です。人口減少問題が悪化していく中でも新築の賃貸住宅は建築され続けています。既存のアパート・マンションで勝負できるのは、賃料の安さくらいでしょう。それも特別低額

でないと選ばれません。大切な物件ですから、適切に手を入れて、資産価値を維持し、新築にも負けない物件力を付けて勝負していかねければなりません。

### 賃貸オーナーなら

#### 聞かなきゃ損！

そんな厳しい賃貸市場を、オーナー様と生き残るため、『満室経営セミナー』を6月16日(日)に開催いたします。長野市・松本市・茅野市・伊那市・飯田市の県内5会場にてご参加いただけます。



▲前回開催のセミナーの様子(長野会場)



▲前回開催のセミナーの様子(伊那会場)

場にてご参加いただけます。

第一講座では、全国を飛び回って多くの企業を支援している、船井総合研究所の原雅也氏をメイン講師にお招きし、全国のリフォーム大成功事例と大失敗事例をご紹介します。成功事例だけでは分からない、失敗事例からこそ学べる満室経営への近道、正しいリフォームについて詳しく解説していただきます。また、弊社独自のリフォームシステム『預かりくん』のご紹介と、レントライフだからできる満室経営を実現する秘訣についてご説明いたします。

す。

第二講座では、オーナー様との新しいコミュニケーションツールとして導入する『オーナー様専用公式LINE』についてご紹介いたします。

普段利用されている方もこれから初めて使う方もわかりやすいように、当日実際のLINE操作画面をご覧いただきます。ら解説いたします。

今回もオーナー様必見の内容です。ぜひ、セミナー特別サイト、またはお近くの店舗にお問い合わせください。

### 編集後記

今年最初のセミナーが開催されます。今回は少し趣向を変えて、LINE講座が開かれます。実際の操作画面も見ながらお聞きいただけるので分かりやすいかと思えます。今後は、LINEでよりオーナー様に気楽にご連絡いただけますと幸いです。 宮澤

## 必ず満室経営ができる！

築30年超えの古アパートが人気物件に生まれ変わった！

# 賢いオーナーが実践するお金の使い方

**ちよつと待った！**

そのリフォーム大丈夫？

絶対に役立つ  
大成功・大失敗  
特選事例大公開！

**Before**

**After**

お申込締切  
6月14日(金)

# 6/16

13:30-16:30(受付13:10~)

## 県内 全5会場にて開催！

- 【長野会場】JA長野野ビル
- 【松本会場】アルピコプラザホテル
- 【諏訪会場】ワークラボ八ヶ岳
- 【伊那会場】信州INAセミナーハウス
- 【飯田会場】なりわいオフィス飯田

受講料  
無料

知ってる？ SNS×賃貸は当たり前時代！  
オーナー様向けLINE特別講座  
賃貸経営にLINEを活用

【特別講師】  
船井総合研究所不動産支援部  
**原 雅也 氏**

お問合せは、WEB **レントライフ オーナー** 検索 またはお電話で **026-219-5580** 右記QRコードからWEBお申込みが可能です。