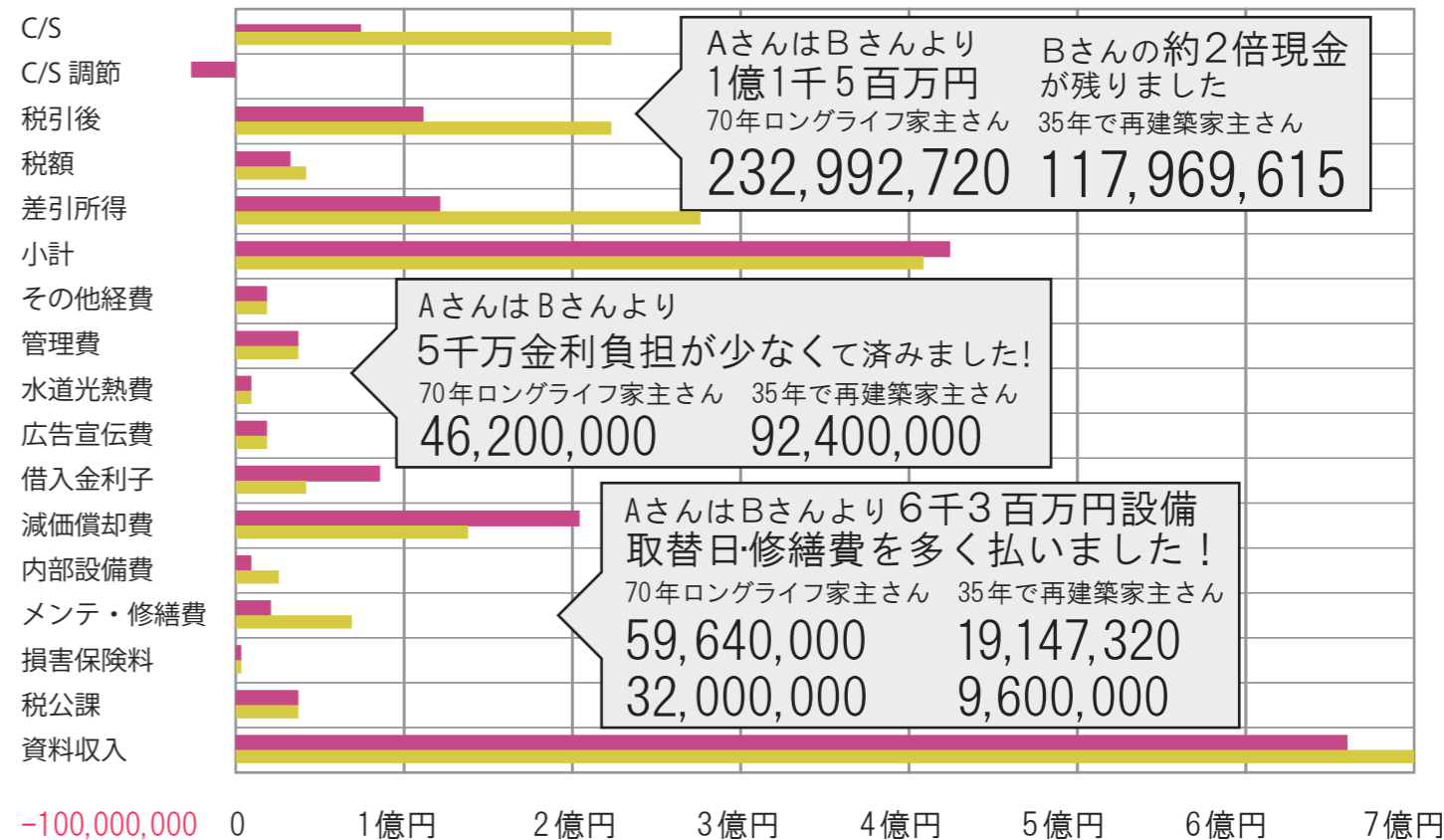


A・B家主さんのシュミレーション
条件を比較しました



比較項目 (予算)	70年 ロングライフ家主さん	35年 再建築家主さん
修繕引当金 (I770・給湯機含)	8年目から修繕費年間満室賃料の6%充当 15年目から修繕費年間満室賃料の9%充当(床の貼替等含)	8年目から修繕費年間満室賃料の3%充当のみ
外壁・防水工事	20年目大規模修繕800万・40年目800万・50年目400万	35年で建て替えるので、実施せず
共用部給排水設備	35年目給排水設備交換400万	同上
専有部設備更新	25年目キッチン交換400万・ユニットバス交換1200万 51年目予備費400万・予備費21200万	20年目キッチン交換400万 その他交換100万
家賃下落	予防・設備更新が功を奏し、Bの半分、10年目から毎年0.5% (70年後は5万⇒3.7万へ)下落	10年目から毎年1%ずつ家賃が下落、建て替え時は65%
入居率	建物の保全が功奏、入居者満足度が高く退去小も毎年0.5%下落、但し大型修繕後95%に回復	入居率・賃料共に下落。 新築34年後には入居率が50%に
再建築	70年間建て替えず	35年目で建替 新築費用1億4千万 ・立退費用520万・解体費用800万 ・不動産取得税220万・登録免許税40万

●シュミレーションの設定条件 【A・B家主さんの70年間の総決済をグラフで比較しました。】



- 時代と必要性を見越した
- 予防工事を計画にオペレーション力



企画
デザイン工事

- 筋の通った企画
- 入居ニーズ適合デザイン
- 適正なコストの提案力

改善・予防工事

ロングライフ賃貸経営にとって
必要な要素

入居率アップ

- 居住性・クオリティ維持し、賃料下落をコントロール力

賃料大幅下落防止

- 入居率95%を維持する入居者募集のプロモーション力

今回のシュミレーションにより以下の重要性を再認識しました。
A・B家主さんどちらのお役にも立てるよう勉強し、スキルアップを心掛けます。