



VINACOMPASS

賃貸マンション(アパート)投資市場から離れる投資家が増加中。

2022年4月21日 - |8:36 不動産



最近、多くの投資家は、顧客の不足、賃料の低迷、販売価格の上昇による収益性の下落のため、他の収益性の高い投資先に切り替えており、マンション(アパート)賃貸市場から徐々に離れています。この市場は近い将来回復見込めるだろうか？

賃貸マンションの投資モデル

この賃貸マンションの投資モデルは、2010年から2012年にかけて、2区、ビンタイン区(ホーチミン市)で売り出された大規模プロジェクトから始まりました。2014~2016年に開花し、2017~2018年にピークに達しました。この投資モデルの発展には、いくつかの理由があります。

第一に、2010年から2016年にかけて、ほとんどの不動産市場で資本利益(販売価格と引渡時の売価価格の差)はほぼ横ばいで、スリッページ(契約から引渡期間での物件価値の増加幅)はわずかな上昇であった。したがって、現在よりも安く賃貸マンションが購入できました。よって賃貸収入の利益率が見込まれこの投資モデルは、多くの投資家の注目を集めていました。





VINA COMPASS

第二に、2010年から2015年の横ばい市場に登場した新しいタイプの不動産商品「キャピタルゲインとインカムキャッシュフロー」を購入した投資家は、価格上昇の可能性を期待しています。

第三に、当時はこの市場の出現により、供給はあまりない一方で、マンション(アパート)販売価格は高くないので、利益率「賃貸/不動産価値」は6%/年に達し、銀行預金金利と同等でした。その間、投資家はマンション(アパート)を所有しており、減価償却し続ける必要はありません。例えば、25億 VND のマンション(アパート)では、1,500万 VND/月、約1億8,000万 VND/年を稼ぐことが出来、経費(仲介手数料、修繕費用、空室率)のマイナス20%を差し引いても、投資家には1億4,400万 VND/年の収益があり、年利5.75%に相当しました。

第四に、投資家は「賃貸用マンションを購入することで価格の上昇と賃貸収入キャッシュフローの両方を確保出来る」という投資モデルは投資家(開発会社)の「重要なセールスポイント」として商品を販売する広告として多く使われました。

第五に、2015年から2018年にかけて、「部屋を借り-修繕し-賃貸する」というビジネスモデルが活況を呈し、賃貸投資モデル市場にも貢献しました。マンション(アパート)を販売するセールスマンはまた、非常に大胆で、賃貸マンション投資家へ積極的にサブリース業者を紹介したりしながらサブリース事業を活発に促進していました。





VINACOMPASS

マンション賃貸投資モデルは時間切れです。

2018年以降、これらの投資家はこの投資モデルに関するいくつかの問題を発見し始めました。

第一に、2016年から2018年は、すべての不動産市場で価格が急騰した時期でした。都市部郊外と地方の衛星都市では土地価格が3倍から5倍に上昇しました。通常、最も価格が安定しているタウンハウス(隣接戸建)も、平均2倍から3倍、上昇しました。一方、引き渡された後のマンション(アパート)価格は、ほとんど上昇せずほぼ横ばいが続いており、価格のスリッページ応じてわずかに上昇しただけです。現時点では、ここ数年の賃貸収入のキャッシュフローは、他の不動産市場と比較すると価格上昇の恩恵をまだ補うことができません。たとえば、マンションの賃貸収入は6%/年×5年=30%ほどで、他の市場は200%から500%の増加が続いており、マンション投資ははるかに遅れています。したがって、投資家は徐々にキャピタルゲインの高い市場にシフトする傾向があります。

第二に、プロジェクト進行中に売却契約を行う場合、進行中のフェーズに合わせて価格を上昇させて売却します。これにより初期に購入したマンションより販売価格は上昇します。しかし、マンションが引き渡された後、投資家は二次売却価格に幻滅しています。

第三に、不動産市場が回復したため、新築マンションの販売価格も上昇しています。たとえば、2012年から2014年にかけて、ミドルタイプのマンション(アパート)価格はわずか3,500万~4,000万 VND/m²でした。2018年から売りに出されている同タイプのマンションは約6,000万 VND/m²で販売されています。賃貸価格は追いついていないが、市場へのマンションの供給増加は、賃貸価格の上昇の妨げにもなっています。これにより、「賃貸/資産価値」の利益率はわずか3.5%~4.5%/年と低下しています。たとえば、月額わずか1,400万 VNDで、4区の35億 VND相当の70平米のマンションを借りることができます。「賃貸/資産価値」の収益率は、 $(1,400 \text{ 万 VND} \times 12 \text{ ヶ月} \times 80\%) / 35 \text{ 億 VND} = \text{年利 } 3.84\%$ に過ぎません。また、7区の70平米のマンションの販売価格は28億 VNDで、家賃は月額1,200万 VNDです。「賃貸/資産価値」の収益率は、 $(1,200 \text{ 万 VND} \times 12 \text{ ヶ月} \times 80\%) / 28 \text{ 億 VND} = \text{年利 } 4.1\%$ に過ぎません。入居者を探すまでの待ち時間も以前より大幅に長くなっています。

第四に、賃貸キャッシュフローを好む投資家も、実際の賃貸価格が所有者/販売者から購入前に聞いた価格よりもはるかに低いことで、徐々に失望していきます。たとえば、40億 VND相当のマンションを購入することを決めた理由は、購入時に販売員から聞かされた月額2,500万 VNDの賃貸価格が決め手になりました。「賃貸/資産価値」 $(2,500 \text{ 万 VND} \times 12 \times 80\%) / 40 \text{ 億 VND} = \text{年利 } 6\%$ に達し、銀行預金の金利に等しいと判断したためです。しかし、実際には、2,500万 VNDで顧客を見つけるためには長い空室の時間を受け入れる必要があり、安定していません、安定した長期賃貸価格はわずか2,000万 VNDで年利4.8%です。

第五に、ほとんどの入居者は内装設備付物件を優先するため、オーナーは内装設備や家電、家具に力を注ぐ必要があります。しかし、オーナーが丁寧に使用する内装設備とは異





VINACOMPASS

なり、入居者が使う設備ははるかに早く劣化します。その結果、賃貸を開始してから5年を超えて来ると、オーナーは「交換が必要な家具や設備の劣化」という問題に直面し始めます。

第六に、「部屋を借り-修繕し-賃貸する」モデルは当初の期待通りの収益は求められないため、多くの個人や中小企業業者は徐々に市場から離れ、十分に余力があるモデルだけが残っています。

第七に、投資家が徐々に不十分さを認識しているという事実に加えて、ここ数年の市場での実績により、このモデルはもはや新しいものではありません。賃貸事業はより難しく、利益率は以前ほど高くないので、投資家(開発会社)も売り上げるための宣伝文句に賃貸投資モデルを使うことはめったにありません。

以上の問題から、賃貸投資モデル「賃貸マンション購入」自体の魅力は2018年末から徐々に低下しています。2020年初頭からの感染流行は、より明確に多くの欠点を明らかにし、このモデルの早期衰退に貢献しました。現在、マンション(アパート)は元の「住居」として役割に戻り、もはや投資家にとって魅力的な投資商品ではなくなりました。

参照元: CAFE.VN

本書作成に用いた資料・数値等は、弊社が信頼し得ると判断した各種の情報源から入手した情報等に基づいておりますが、その正確性・真実性について弊社が保証するものではありません。

本書の複製、再製または第三者への提供につきましては、必ず事前に弊社の書面による同意をお取りくださいますようお願い申し上げます。

ご質問やご不明な点がございましたら、下記までお問い合わせください。

VINACOMPASS CO.,LTD

VINHOME CENTRAL PARK LANDMARK3 L3-02-05

720A Dien Bien Phu St,Ward22,Binh Thanh HCMC VIETNAM

事務所:028-36361188 Mail:info@vinacompass.com Web:www.vinacompass.com

