

ARK HOUSE 1階 A号室

自社物件ならではの一般ではあり得ない！ リース方法と買取方法の選択ができます
内装造作費・什器及び厨房機器費不要の場合と、内装造作・什器及び厨房機器買取りの場合の比較表

リースショップ方法(内装造作費及び厨機器費不要)	店舗、居抜賃料比較表 こちらをクリック!!	居抜売買(240万円)方法 (内装造作及び厨房機器買取)
22万円(坪当り11,542円)(共益費1万円、消費税別途必要)	賃料	19万円(坪当り9,968円)(消費税別途必要)
4ヶ月:88万円 全額返還無(消費税別途要)	礼金	4ヶ月:76万円 全額返還無(消費税別途要)
不要(保証会社ご加入必須、破損等原状回復費必要)	保証金	不要(保証会社加入必須、破損等原状回復費必要)
内装造作買取不要 一般的にリースショップは内装造作什器備品所有者とビル貸主と異なりますが当物件はビル貸主とリースショップ所有者が同一人の為(弊社社長)契約後の維持管理の負担義務及び退去時明渡し義務等、借主様とビル貸主に於いて直接対応の為、煩雑なことが回避できます。	内装造作費 内装造作とは建物躯体 コンクリート下地、壁、梁、柱 に対する仕上工事部分	240万円(坪当り125,918円)退去時借主様居抜売買譲渡可(定額法残存価額から64%OFFの詳細) 減価償却定額法 60年 1000万円 ÷ 60年 × 残存年数 40年 = 664万 残存価値 664万円 × 36% = 240万 (64%OFF) 現在新設工事を行う場合は坪当り65万円 × 20坪 = 約1,300万円が推定されます。
1、改装図面提出後、貸主承諾工事に限る。 2、貸主承諾に基づく改装部は原状回復不要、贈与残置可。 3、コンクリート打設部以外は相談可。 4、借主様の新設厨房器具中古売却譲渡の場合紹介可。	造作変更工事 内装造作とは建物躯体 コンクリート下地、壁、梁、柱 に対する仕上工事部分	1、店舗ファサードの開口及び入口部扉の取替等(原状回復不要) 2、厨房位置の変更(原状回復不要) 3、トイレ化粧室移設工事可(原状回復工事不要) 4、その他、換気扇位置変更、音響関連等は貸主と相談可
1、貸室内は貸主の定める清掃業者にて清掃明渡しとする 2、原状回復費(賃料3~4ヶ月分)不要。 3、一般賃貸店舗の原状回復明け渡し条件は基本的にはスケルトン表し(床、壁、天井の仕上げ材は解体撤去)の為物件の仕上げ材質に依り異なりますが、坪当り5~8万円10坪の場合50万円~60万円の原状回復費が必要です。20坪の場合100万円~120万円の原状回復費が必要です。	退去時の明渡し条件 借主様が施工した工事は原則は全て撤去して原状回復して貸主へ引き渡す。但し貸主が承諾する工事に限り贈与残置可とする。	1、借主様の内装造作工事は第三者への売却譲渡可とする。 2、借主様施工の内装造作部の譲渡価格は借主様の取決めとする。 3、借主様が什器備品を貸室内へ設置のまま売却時迄の賃料相当額は3ヶ月以内に限り賃料の半額値引きとする。3ヶ月以降は借主様ご負担の賃料相当費19万円とする。 4、借主様は貸主の定める清掃業者にてスチームクリーニング明け渡しとする。(推定額5万円)
1、 経営初期の投下資金240万円を圧縮でき流動資金を確保し少額で即経営可能となり経営の安全性を高める。 2、原状回復工事費凡そ賃料2~3ヶ月分が発生しない。 3、内装造作買入及び売却に対する内装造作売買仲介手数料5%×2回合計10%(約)24万円が発生しない。 4、退去時に内装造作を売却譲渡不要の為募集期間中の賃料相当費が発生しない。 5、内装造作費を借入金にて調達する場合の借入利息金が発生しないことと返済金も発生しない為、経営リスクが回避される 6、 仮に経営期間6年の場合の居抜売買方法との比較。(24万円お得) 内装造作リース料(月)3万円×72ヶ月=リース料 合計216万円 内装造作買上金240万円-リース料6年間合計216万円=24万円	メリット 経営期間に依り減価償却費若干増減が生じます	1、 賃貸期間が6.7年を超える場合リースショップ方法と比較し以降、毎月賃料30,000円お得となります。 2、借主様のご要望の平面レイアウトの変更及び仕上素材の改善等幅広く改装工事が行えます。(貸主承諾工事は原状回復費不要) 3、仮に契約期間3~5年の短期経営になった場合でも下記5、6番記載の通り、居抜買取の場合リースと違い、売抜け(売却譲渡)ができるためお得になる場合があります。 4、仮に経営期間7年後即売抜けの場合のリースショップ方法との比較。(152万円お得) 内装買取金240万円+改装費100万円-売抜金240万円=減価償却費100万円 (リース料不要▲3万円×84ヶ月=252万円)-減価償却費100万円=お得金152万円 5、仮に経営期間10年後即売抜けの場合のリースショップ方法との比較。(260万円お得) 内装買取金240万円+改装費100万円-売抜金240万円=減価償却費100万円 (リース料不要▲3万円×120ヶ月=360万円)-減価償却費100万円=お得金260万円
1、 仮に経営期間10年の場合の居抜売買方法との比較。(120万円損) 内装造作リース料(月)3万円×120ヶ月=リース料合計360万円 内装造作買上金240万円-リース料合計360万円=▲120万円 2、賃貸期間が6.7年を超える場合は賃料割増額(リース料)が、月30,000円が居抜売買方法より高くなります。 2、貸主の承認を得て行う改装工事部分は居抜売買方法と異なり売抜譲渡は不可に付き、贈与残置となります。	デメリット 経営期間に依り減価償却費若干増減が生じます	1、内装造作、売却期間に対する賃料相当費が必要。 (営業期間中に売抜け(売却譲渡)の場合不要です。) (契約期間終了後3ヶ月間賃料×半月分減額サービス) 2、内装造作、売買契約仲介料が5%×2回=約24万円必要 3、借主様が施工した、内装造作及び什器備品の売却譲渡価額は借主様が任意に決定できます。一般的売買事例に於いて年当り減価償却費5%~10%ですが、車両等の減価償却費とは異なり、 店舗経営の毎年の純利益が申告額及び帳簿等で証明できる場合は付加価値が高まり5年~10年賃貸使用の場合も減価償却費ゼロ!! にて売却譲渡される場合が過去に20%~30%あります。 内装造作費価額へ暖簾代が加算された実例は下記ご参照下さい。



リースショップ方法と居抜売買方法の選択の分岐点は、リースショップ方法にて経営当初の借入金返済等リスク回避を優先するか、居抜売買方法にて経営を長期スタンスで考え、6.7年後以降の利益率を大切にするかにより異なります。

半世紀で2代に渡り内装造作売買譲渡の弊社直営、富士ビル2階「麻雀荘富士」25坪暖簾代加算して売抜け(売買譲渡)の好事例!!

昭和41年富士ビル竣工時2階全707-25坪に対して当時内装造作工事費坪当り4万=100万円にて完成し2年間経営後月売上金200万円、純収益金、(月)約40万円安定して収益を得ることができ、年間400~500万円純収益金を稼ぐ繁栄となり、内装造作投下資金100万円プラス暖簾代(客付売上金等)300万円が加算され内装造作譲渡金400万円(坪当り16万円)で売抜けの大成功の事例があります。半世紀前の卓代は1時間1人当り40円が半世紀後400円貨幣価値は現在の10分の1の時代です。2代目様は年間収益400万円×20年間=約8,000万円資産確保し営業され、内装造作買入額400万円を20年使用後造作費暖簾代含み300万円で売抜けされました。3代目現在営業中の「麻雀倶楽部1988」様は改装費100万円程で現在30年間盛業中です。(2代目様も3代目様も店舗を長期営業されて居りますのは高収益の証です。)
半世紀前弊社設計施工の昔乍らの疑似素材を一切排除した天然素材造りの「本物商空間」はお陰様で2代目様も3代目様も僅かな改装費で長期間盛業して居られます。