

第二富士ビル 1階 1号室

現借主エステサロン様は 16 年間長期経営して頂き、今回弊社 ARKHOUSE へご売却されました。

内装造作費不要の場合 と 内装造作買い取りの場合 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)	本山周辺賃料比較表 こちらをクリック!!	居抜き売買(240万円)方法 (内装造作及び厨房機器買取)
24万円(坪当り12,800円)(消費税別途必要)	賃料	22万円(坪当り11,733円)(消費税別途必要)
6ヶ月 全額返還無(消費税別途要)	礼金	3ヶ月 全額返還無(消費税別途必要)
不要(保証会社ご加入必須)	保証金	3ヶ月 解約後返還(破損等原状回復費必要)
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、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 コンクリート地、壁、梁、柱 に対する仕上工事部分	240万円(坪当128,000円)退去時借主様居抜き売買譲渡可 新築時内装造作費800万円×30%に対する概略の説明 減価償却定額法 60年 800万円÷60年×残存年数40年=533万 残存価値 533万円×55%引=240万(同一レベル新設工事1000万円) (定額法残存価値から55%値引きの詳細)
1、貸主承諾工事に限る 2、コンクリート打設部以外は相談応。 3、貸主承諾に基づく改装部は原状回復不要、贈与残置可。 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	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、その他、換気扇位置変更、音響関連等は貸主と相談対応
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 厨房機器を新設の場合「スチームクリーニング」要(推定額:約3万円) 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、10坪の場合40万円~50万円が必要です。20坪の場合50万円~60万円が必要です。	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ヶ月以降は賃料相当費24万円とする。 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) 5、新規入居者条件として悪臭、騒音等発生する中華料理、焼肉、ステーキ店、カレー屋、カラオケ喫茶、風俗営業パブ等不可条件有。
1、経営当初の投下資金240万円を圧縮できる。 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売買仲介手数料売買各5%合計10%(消費税別途要)が発生しない。 4、退去時に内装造作を売却譲渡迄の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元金返済及び借入利息金が発生しない為、経営当初の経営リスクが回避される。 6、仮に経営期間5年の短期となった場合、 内装造作費買い上げと比較すると 内装造作リース料 20,000円×60ヶ月=120万円 内装造作買取の場合 240万円贈与残置の場合 内装造作減価償却費 240万円 — 5年間リース料 120万円 リースショップの場合内装造作買取の場合と比較し120万円お得	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、入居時に支払う保証金3ヶ月分(66万円)全額返還となります。 2、賃貸期間が10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20,000円お得となります。 3、内装造作厨房機器売却価額は暖簾代(営業実績に依る売上金確保等)が付加され内装造作投下資金の売り抜けも可能である。 4、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) 5、内装造作譲渡額が仮に買入額240万円+追加改装費100万円合計340万円5年経営後内装造作費240万円にて売却の場合は、内装造作減価償却費100万円÷60ヶ月=(月当り)16,700円減価償却費月当り16,700円となりリースショップ賃料20,000円増方法より 減価償却費が(月)3,300円少なくなります。 6、上記5、売り抜け240万円の場合、リースショップと比較して、 毎月賃料20,000円×60ヶ月=120万お得
1、入居時に支払う礼金6ヶ月分144万円、保証金0円の為、居抜き売買方法時の保証金3ヶ月分72万円の返還がない。 2、居抜き売買方法と比較し上記造作変更工事ご説明の通り店舗ファサードの変更及び大幅な改装工事はできません 3、賃貸期間が10年を超える場合は賃料割増額(リース料)が月20,000円が居抜き売買方法より高くなります。	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、売買仲介料が5%×2回=売買価額×10%必要 2、内装造作、売却期間に対する賃料相当費が必要。 (3ヶ月間賃料×半月分減額サービス) (営業中に売り抜け(売却)の場合不要)

- 1、リースショップ方法と居抜き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、居抜き売買方法にて経営を長期スタンスで考え、10年後以降の利益率を大切にするかにより異なります。

- 2、内装造作、エアコン、照明器具等の什器備品の維持管理はリースショップ方法、居抜き売買方法に拘わらず借主様のご負担となります。

半世紀で2代に渡り内装造作費売り抜けの弊社直営、富士ビル2階、「麻雀荘富士」25坪暖簾代加算して売り抜けの好事例!!

昭和41年富士ビル竣工時2階全70坪-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3年間経営後月売上金150万円、純収益金、約50万円安定して収益を得ることができ、年間500~600万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)400万円が加算され内装造作譲渡金500万円(坪当り20万円)で売り抜けの大成功の事例があります。当時の麻雀卓代は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550万円×18年間=約1億円資産確保し営業され、内装造作買入額500万円を18年使用造作費暖簾代含み半額の250万円で売り抜けされました。3代目現在営業中の「麻雀倶楽部1988」様は改装費50万円程でその後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。