

“賃貸オーナーさまのためのお役立ち情報誌”

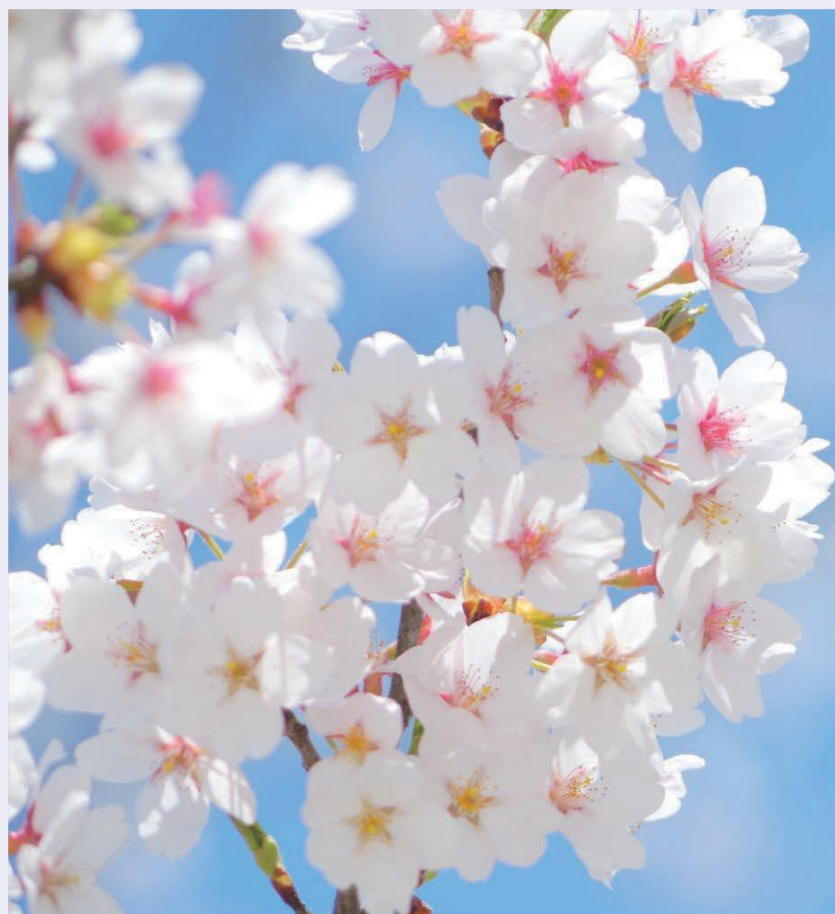
光陽満室新聞

2018年4月号

管理物件戸数

2,011戸

2018年3月末現在



**今月の注目ポイント：繁忙期後、改めて現状を知り対策を打つ！
借入れをされているオーナー様必見！見直しのポイント**

光陽興産 株式会社

高岡市京田619

国土交通大臣(3)第7473号



**KOYO
KOUSAN**
KOYO MAKES YOU IMAGINE

光陽興産

検索

～今月の主な内容～

- P,1 お世話になります
- P,1 入居率地域1番を目指して
- P,2 今月のトピックス
- P,2 おすすめの一書
- P,3 賃貸管理コーナー
- P,4 業界ニュース
- P,5 ソリューションコーナー
- P,6 ソリューションコーナー

お世話になります

三方よしの永続的发展を目指して

陽春の候、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。
日頃は大変お世話になっております。

花の盛りも過ぎ、いよいよ春も深まってまいりました。オーナーの皆さまはいかがお過ごしでしょうか。入退きのピークとなる3月が過ぎ、慌ただしさから解放されほっとされている方、空室が埋まらず次の一手を検討されている方など状況は様々でいらっしゃるかと存じます。

弊社管理物件は過去最高の入居率となったものの、全てが満室となったわけではありません。現場のスタッフはひと息つく間もなく日々お客様の声を集め、空室期間を短縮できるよう駆け回っております。

さて、投資用シェアハウスのサブリース賃料未払いの問題やヤミ民泊など、賃貸業界にとって残念なニュースが連日報道されております。賃貸経営は投資である以上、収益を上げることは最重要ですが、その場しのぎの策や方法は長く続くものではないことを痛感します。弊社はオーナー様、入居者様と「三方よし」の発展を目指して今年度も努力してまいります。

取締役営業本部長 米納 克彦



入居率地域1番を目指して

コンセプト型賃貸住宅という選択

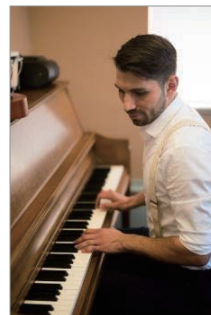
人口減少・少子高齢化・住宅供給過多の今、新築でも満室にならない物件もある時代ですが、数年前から「コンセプト型賃貸住宅」が注目されています。コンセプト型賃貸住宅とは、その名のとおりコンセプトを全面に打ち出した賃貸住宅のことで、一般的なアパート・マンションとは一線を画します。具体的には以下のようなものがあげられます。

①ガレージ付き



車・バイク好き
にはたまらない
ガレージ付賃貸★
盗難やいたずらの
心配もありません

②楽器演奏可能 (防音・遮音)



ミュージシャンを
目指す若者や
趣味で音楽を
楽しみたい人まで
思いっきり楽器を
演奏できます♪

③ペット共生型



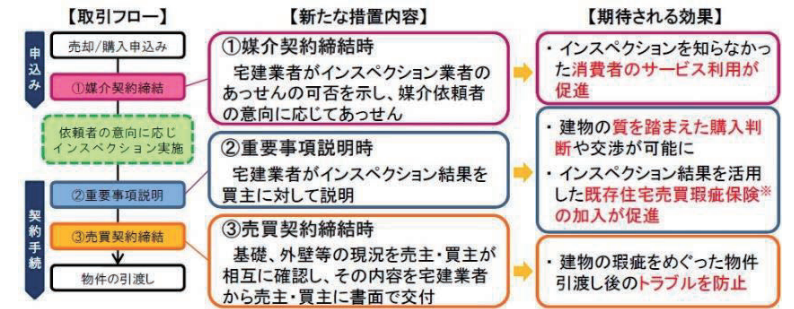
「飼育可能」では
なく「共生」の形。
飼い主もペットも
家族みんなが快適
に過ごせる新しい
賃貸住宅♡

コンセプト型賃貸住宅で
将来を見据えた土地活用
はいかがでしょうか？
弊社はオーナー様と一緒
に賃貸経営の更なる可能
性を追求してまいります。
どうぞお気軽にお声がけ
ください。

今月のトピックス

宅建業法改正 ～ホームインスペクションの説明義務化～

2018年4月1日の宅建業法改正により売買仲介の業務が変わります。売主に対してホームインスペクション（以下、インスペクション：住宅診断）の制度説明と事業者のあつせん、買主に対して調査内容の告知義務を負うことになりました。（右図参照）



ホームインスペクションとは

インスペクションとは、住宅に精通したホームインスペクター（住宅診断士）が第三者的な立場かつ専門的な見地から住宅の劣化状況、欠陥の有無、改修すべき箇所やその時期、おおよその費用などを見極め、アドバイスをを行う専門業務のことをいいます。

インスペクションの実施自体は今のところ義務ではありませんが、不動産の売却や購入時に不動産会社から説明を受けることにより認知度は高まっていくと思われます。また、一般住宅については、インスペクション済みで一定基準の耐震性等を満たした住宅に国土省がお墨付きを与える『安心R住宅』などの認定制度もあります。



収益不動産にも浸透していくのか

収益不動産は入居者がいるため、外回りと空室部分しか調査ができないという現状がありますが、アメリカでは、調査の場合には専有部に入って確認してもよいという契約書の項目があり、それが一般的になっているそうです。

中古住宅市場でインスペクションが普及することで、将来的には収益不動産においても波及する可能性はあります。表面利回りに踊らされず、必要な修繕費用を見極めた上で物件を選択できる時代が到来するかもしれません。

おすすめの一書

『帰ってきた 助けてクマさん！ 賃貸トラブル即応マニュアル』



賃貸経営を取り巻く状況は刻々と変化していますが、オーナーの皆さまも日々新しい情報や知識を求めていらっしゃるかと思います。そんなオーナー様の賃貸経営に役立つ「おすすめの一書」をご紹介します。

「クマさん」の愛称で知られる著者の熊切伸英氏は、長年賃貸管理会社に勤め、日々発生する入居者のクレーム対応や不動産の実務を「クマさんのクレーム日記」というブログに連載し続けている、業界では有名なブロガーです。2010年に前著『助けてクマさん！ 賃貸トラブル即応マニュアル』が出版されておりますが、本年2月にその続編となる本書が出版されました。

一つ一つの事例が非常に勉強になる「入居者対応の教科書」と言っても過言ではありません。何より考えさせられるのは熊切氏の「テナントリテンション」の精神です。クレームは「苦情」や「言いがかり」ではなく、「要望」であり「サービスリクエスト」として捉えること。入居者様の不満と不安を取り除き、少しでも長く快適に生活していただくことがオーナー様の収益につながり、結果として「オーナー様を大切にすることになる」という著者の信念が本書から読み取れます。ぜひ一読をおすすめいたします。





富山店 管理営業 植竹 伸明

繁忙期後、改めて現状を知り対策を打つ！ (家賃値下？リノベーション？売却？)

今年の繁忙期が終了しましたが、皆様の物件はいかがでしたでしょうか？長期空室の物件や新たに解約となってしまった物件に対策を講じた結果、入居が決まったという事例が一番うれしいものですが、なかなか狙い通りにいかないということもあるかもしれません。

こちらでは例をご覧頂き、現状のキャッシュフローを確認するとともに、今後の閑散期に空室が出る可能性も加味しつつ、対策案をお伝えいたします。

【経営改善提案書】 ※赤枠を参照下さい

経営改善提案書	物件名 (●●●● 築15年RC、1LDK11部屋、住宅地)			2018年3月現在		金額単位：円
	現況①	現況②	目指す姿①	目指す姿②	目指す姿③	
予測シミュレーション		1室退去	条件変更	設備改善	リノベーション	
総戸数	11	11	11	11	11	
入居戸数	9	8	11	11	11	
空室率	18%	27%	0%	0%	0%	
現在の最下限賃料	55,000					
現在の募集賃料	55,000					
月額賃料収入	492,000	437,333	572,333	581,333	587,333	
平均賃料	54,667	54,667	52,030	52,848	53,394	
実質&適正賃料	44,727	39,758	45,000	48,000	50,000	
想定年間賃料収入	5,904,000	5,248,000	6,868,000	6,976,000	7,048,000	
想定年間賃料収入(最下限家賃時)			5,940,000	6,336,000	6,600,000	
満室時の想定年間賃料	7,216,000	7,216,000	6,868,000	6,976,000	7,048,000	
年間損失・利益増	-1,312,000	-1,968,000	1,620,000	1,728,000	1,800,000	
月間損失・利益増	-109,333	-164,000	135,000	144,000	150,000	
▲年間運営費	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	
▲年間返済額	3,240,000	3,240,000	3,240,000	3,240,000	3,240,000	
▲年間支払額計	3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000	
税引き前年間キャッシュフロー	1,944,000	1,288,000	2,908,000	3,016,000	3,088,000	
対策内容			賃料適正・敷礼	内装	リノベーションA	
1室当たり対策費用目安			0	300,000	1,500,000	
空室対策費用計				900,000	4,500,000	
空室対策費用回収年数				0.5	2.5	
1室当たり年間増収額				576,000	600,000	
1室当たり投資利回り(利回り10%が良好)				192%	40%	
返済倍率(1.3以上が理想)	1.49	1.33	1.73	1.76	1.78	
物件価値(表面利回り10%)			68,680,000	69,760,000	70,480,000	
物件価値向上額				1,080,000	1,800,000	
所得税(青色申告)			▲900,000			

ある地方都市の住宅地にある、築15年RC、1LDK11部屋の物件が2部屋残りました。既に借り換えを行い、利息は1%前半、設備も競合物件と比較してあまり負けているところはありませんでした。オーナー様の要望としては年間の税引き後(青色申告)200万円以上の手残りがある事でした。

あなたならどうしますか？

- 他には無い設備やサービスをさらに付けて、家賃を下げずに募集する。
- 競合物件との初期費用、家賃状況を調べ、競合に負けない家賃条件設定をする。
まず満室にしてキャッシュフローを上げる、その後物件の老朽に合わせリフォームへ。
- 将来に向けて、売買価格を想定し売却する。

こちらのオーナー様は当初(1)を模索していましたが、管理会社と相談しながら、競合となる物件の初期費用、家賃、設備、仕様を調べ、大規模なリノベーションや設備変更はせず、初期費用と若干の家賃値下げにて募集をしました。その結果、2週間で2室とも決まりました。オーナー様の目指す年間税引き後の手残りも今年は達成できそうです！

【ご相談・お問合せ】オーナーさま管理ご相談窓口
高岡店：中村 富山店：植竹

賃貸住宅サブリース契約の実態② ～サブリース契約について考える。問題解決編～

前回に引き続き、賃貸住宅サブリース契約の実態について、問題解決編として、実態を見極めた上で具体的な対応策についてお伝えします。実際の事例をご紹介します。

4年前に先代が相続対策でアパートを建築し、安定収入、家賃が下がらないという名目でサブリース契約をしました。すぐに息子さんへの相続が発生し、空室が発生すると、退去リフォーム費用、賃料減額交渉が入りました。手元に費用は残っておらず、「このままだと、思った以上に厳しい経営になるのでは…」と感じ始めていました。

事例：きっかけは先代の相続対策。“儲からなくてもいい”賃貸経営が産んだ、相続後のサブリーストラブル

・4年前に先代が相続対策で建築。安定収入、家賃が下がらない⇒サブリースへ
⇒すぐに息子さんへの相続が発生

その後・・・
・相続後すぐに退去リフォーム費用、賃料減額交渉が・・・

・手元に費用は残っておらず、このままだと、思った以上に厳しい経営になるのでは・・・

事例：きっかけは先代の相続対策。“儲からなくてもいい”賃貸経営が見直し

①初期の賃料設定が高く、大幅減額(地域の実態と合っていない)
②必ず空室発生が起る。(その間、2ヶ月収入なし)
③工事費用が割高(月々のメンテ費用+大型工事)
④メーカーの借入利用(高利率)

対策は・・・
物件の価値が最大限活かせる時期は、自分主体の経営でコストをかけず、管理会社に管理移し、将来の老朽化に向けた投資費用も考慮し、最大限手元に資金を残す経営に変更。

そこでお付き合いのあった、賃貸管理会社に相談し、問題点を浮き彫りにしました。
①初期の賃料設定が高く、大幅減額(地域の実態と合っていない) ②必ず空室発生が起る。(その間、2ヶ月収入なし) ③工事費用が割高(月々のメンテ費用+大型工事) ④メーカーの借入利用(高利率)

これらの問題に対して、具体的な対策を講じました。物件の価値が最大限活かせる時期は、自分主体の経営でコストをかけず、地域で資産管理に強い管理会社に管理移し、最大限手元に資金を残す経営に変更しました。

サブリース経営の勘違い

- 長期借上げ 借上げは、解約条項あり。基本的にはオーナーにとって不利な契約。家賃が下がる意味がない！
- 一定の賃料 基本は2年更新。建築時に高く、2年目まで下がるケースも・・・。賃料値下げか、借上げ解除か！そもそも建築時の賃料設定は高くないか？
- 空室リスクがない 入居時無料。空室発生。無料2ヶ月は基本。本来入居後2ヶ月以内の賃料も、基本はサブリース会社の収入に
- 建てたところが管理 建ててくれて、こちらの資産状況もわかってくれるから安心、は間違い。たいてい管理は別会社。全国大手ほどオーナー様の思いまでは伝わらない。
- 大手の会社は楽じゃない エリアの情勢に合わせた管理まではできない。何より、そもそも価格が高い！
- 営業マンが熱心 社員の転勤、担当者不在。はじめは熱心でも、建てたあとは・・・。最後は自己責任。

しかし、細かな経営を分離したいオーナー様がいらっしゃることも事実。適切なポイントを見極めて、健全な経営を目指しましょう。

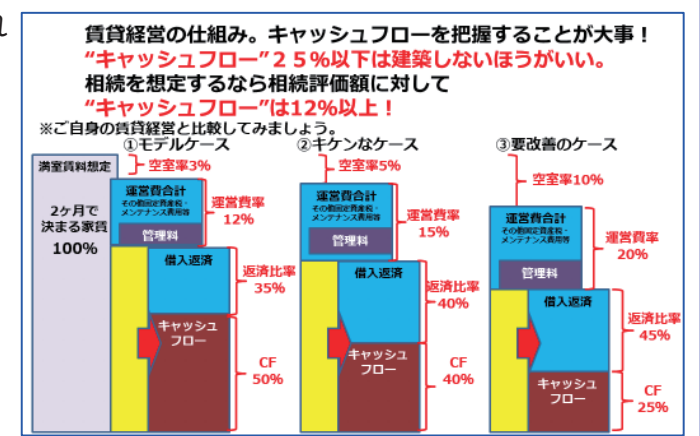
サブリースにはいろんな問題点があることも事実ですが、今までの事例の中では、主にオーナー様ご自身の確認不足が多くなっているのも現実です。左記のとおり勘違いしやすいポイントを6点あげてみました。長期借上げ、一定の賃料、空室リスクがない、建てたところが管理、大手の会社は大丈夫、営業マンが熱心等が挙げられます。今一度ご自身のサブリースに対する考え方を見直して頂ければ幸いです。

最後に、契約内容の中で、オーナー様に確認と見直しをして頂きたいポイントをお伝えします。

サブリースに関わる家賃は5つ存在します。①貸出賃料：実際の募集賃料 ②成約賃料：実際に決まった賃料 ③適正賃料：2ヶ月で決まる賃料 ④設定賃料：サブリース上の賃料 ⑤借上げ賃料：実際に支払われる賃料 です。①・②と④に開きがある。①・②が高い⇒もったいない、③と④に開きがあり、④が高い⇒賃料見直し時の減額が想定されます。こちらは重要ポイントですので十分確認してください。

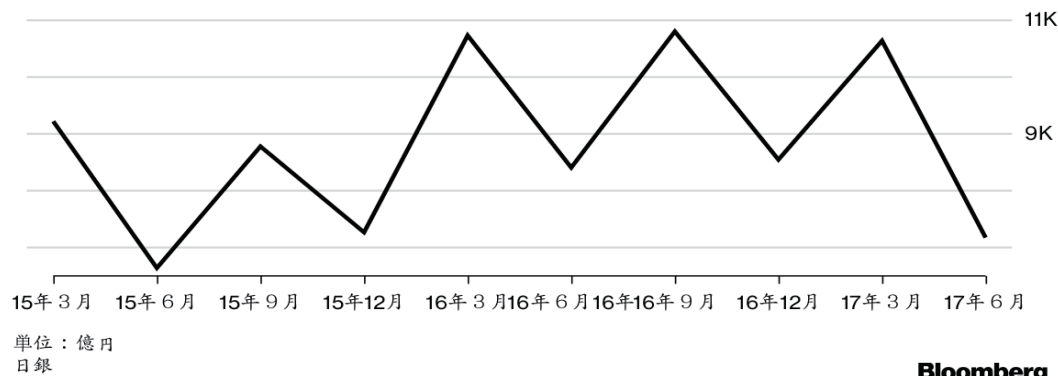
またキャッシュフローが右記のように25%以上なければ建築しないほうがいいと言われています。そもそも建築時に答えが出ている場合もありますので、企画・計画の段階からの確認が最も重要になります。出だしから始まっていますね。

今回、2回シリーズにわたり、賃貸住宅サブリース契約の実態についてお伝えしました。問題提起と、具体的な問題解決になります。サブリースそのものの否定ではなく、実態を理解した上で、仕組みを上手に活用頂きたいと思っております。現物件の収益の最大化を図りながら、最終的にはご自身の資産の最適化を目指して頂きたいと思っております。



皆様、このような記事を目にされたことはございますでしょうか？

個人の貸し家向け新規貸出額



Bloomberg

『日本銀行の異次元金融緩和を背景に伸びていたアパート・マンション向けローンが、今年に入り減少が続いている。金融庁・日銀はかねて、この分野の融資増加に警戒感を示していたのに加え、相続税対策としての貸家建設は一巡したとの見方が出ている。

日銀が10日発表した貸出先別貸出金統計によると、4-6月期の国内銀行の「個人による貸家業」向け新規貸出額は前年同期比15%減の7171億円と2四半期連続でマイナスだった。前四半期（1-3月）比では33%減少し、四半期ベースとしては2015年4-6月以来の低水準。また国土交通省発表の6月の住宅着工統計で貸家は前年同月比2.6%減だった。

個人によるアパート、マンション建設には相続税の節税効果があるのに加えて、金利低下も寄与して、アパートローンは伸び続けていた。しかし、金融庁は昨年9月のレポートで、不動産向け貸し出しの拡大について「今後の動向は注視が必要」と指摘。建設ラッシュで空室率が上昇し、国民生活センターによると大家がローン返済に窮する事態も発生している。日銀は4月の金融システムレポートで貸し出しの「入り口審査や中間管理の綿密な実施が重要」と強調した。

こちらは2017年8月10日にブルームバーグに掲載された記事になります。金融庁は2016年度末あたりから人口・世帯数の減少が確実視される中、賃貸用不動産の過剰供給により空室率が上昇していることに対して警戒感を示し金融機関に対して融資の審査や実行後の管理について強い危機感を持ち始めています。特に人口減少が激しい地方での賃貸物件について問題視をしている傾向があります。

記事の通り、金融機関は賃貸用不動産に対する融資スタンスを大きく方向転換し、安倍政権発足後、実質的には初の減少に至っているような転換期を迎えています。そのような影響を受け、最近、新築の収益不動産を建てるための資金についてお問合せを頂く機会が増えています。「少し前までは申込みをすればなんでも融資が出たのに急に対応が変わった」といったような声をよく聞きます。不動産業界に対する金融機関の融資スタンスはマーケット環境と行政方針に大きく影響をされる部分があります。基本的にこの両軸の中で、審査目線のゴールを設定し判断しているケースが多いですが、日本国内の景気動向は「いざなぎ景気」を超えて戦後2番目の長さを記録するほどの景気拡大基調にあることを考えると今回は金融庁から行政方針が如実に影響していると言わざるを得ないと思います。

足元の金融情勢を踏まえると現在借入をされている賃貸オーナー様におかれては、金融機関との取引について金融情勢が硬直する前に、現在の借入について見直しを行う必要があるのかチェックを行って頂くことをお勧めいたします。その中で、特に見て頂きたいのは以下2つのポイントになります。

1. 現在の借入の返済額と所有する賃貸物件の収支はマッチしているのか
2. 借入利息は自社のマーケット環境と比べて乖離していないか

<Point 1>

まず見て頂きたいのは、現在の借入返済額が、所有されている不動産の賃料収入より少ない額となっているかという点です。近年は金融機関も賃貸不動産の実態に合わせた形で貸出をする傾向が強くなっていますが、以下のようなケースが意外と多く見受けられます。

- ①借換えの際、元々の融資期間の範囲内でしか借換えが出来ないと
言われ、収支を考慮せず借換えを行った
- ②10年や20年が上限と言われたのでその期間で借入をした

賃料収入の方が返済額より多い場合でも、返済期間中は手元に資金がほとんど残らず、大規模修繕の資金の捻出に苦慮する方もおられます。賃料収入の方が返済額より少ない場合は、他の金融資産から補てんをすることになり、最悪の場合、返済資金を確保するための借入を行わないといけな状態に至ります。このような場合は、保有している賃貸不動産の耐用年数があと何年残っているかということと、現在の借入金の返済期間について一度見比べて下さい。

それぞれの年数を比較して、借入金の返済期間の方が耐用年数より短ければ、金融機関に相談されることをお勧めいたします。特にこのようなケースの場合、新規の金融機関の方が柔軟な対応をしてもらえやすいケースが多いので目線を広くして検討されてみてはいかがでしょうか。

<Point 2>

つぎに、現在の借入金利についてご確認下さい。上記表2は、全国の平均借入金利の都道府県別ランキングです。アパートマンションローンは通常不動産を担保に提供し、且つ返済原資となる家賃の入金口座も借入金融機関の口座とするケースが多く、一般事業法人へ貸出するよりも収入の変動がなだらかであることなどからも良質な貸出債権との認識があります。

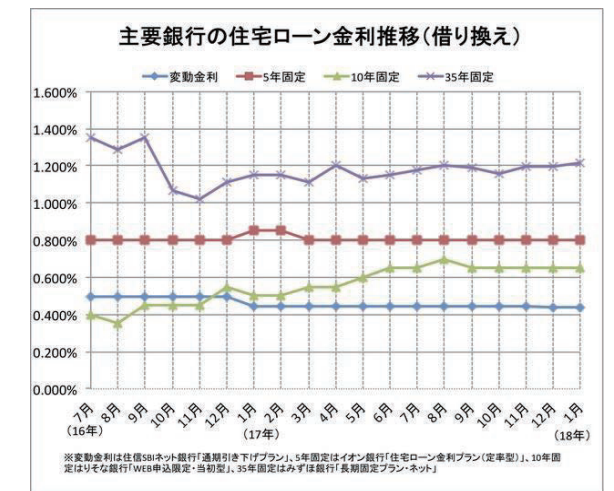
現在の借入金利が表2の水準を上回っているようであれば金利は適正なのかどうか疑問を持たれてもいいかと思います。ただ一方で、日銀のマイナス金利政策下ではありますが、足元の金利は徐々に上昇の兆しを見せつつあります。以下は新発10年国債の推移になりますが、2016年中頃にはマイナス水準であったものが、直近ではプラスに転じており、住宅ローン金利も下げ止まり上昇基調にあります。

以上のことから、現在の借入金利に疑問を持たれるようであれば金融機関に対して相談をされることをお勧めいたします。特にこのようなケースの場合、既存の金融機関の方が柔軟な対応を取るケースが多いので新規の金融機関は参考レートとして抑えつつ検討されてみてはいかがでしょうか。

表2 平均借入金利(2016年度)ランキング

順位	都道府県	平均金利 (%)	順位	都道府県	平均金利 (%)
1	香川県	1.20	23	新潟県	1.46
2	愛知県	1.22	26	千葉県	1.50
3	和歌山県	1.25	27	高知県	1.51
4	奈良県	1.28	27	三重県	1.51
5	岐阜県	1.30	27	滋賀県	1.51
6	大阪府	1.31	30	宮崎県	1.53
6	埼玉県	1.31	30	山口県	1.53
8	福島県	1.34	30	石川県	1.53
8	福岡県	1.34	33	北海道	1.54
10	愛媛県	1.35	33	宮城県	1.54
11	兵庫県	1.37	35	熊本県	1.58
11	富山県	1.37	35	神奈川県	1.58
11	福井県	1.37	37	静岡県	1.59
14	広島県	1.39	38	大分県	1.62
15	京都府	1.41	39	鳥取県	1.65
15	徳島県	1.41	40	山梨県	1.66
17	長崎県	1.42	40	青森県	1.66
18	岡山県	1.44	42	島根県	1.67
18	東京都	1.44	43	鹿児島県	1.68
18	栃木県	1.44	44	岩手県	1.73
21	茨城県	1.45	44	山形県	1.73
21	佐賀県	1.45	46	沖縄県	1.83
23	長野県	1.46	47	秋田県	1.87
23	群馬県	1.46		全国	1.43

(注)金利が低い順 (出所)帝国データバンク



店舗紹介

不動産のことならお任せください！
私たちは“住まい”を通じて地域社会に貢献します！

高岡店



〒933-0874
高岡市京田619
TEL : 0766-25-1110
FAX : 0766-25-1119

富山店



〒930-0887
富山市五福8区3548-14
TEL : 076-444-9988
FAX : 076-444-9977

営業時間 09:00~18:00

定休日 水曜日

**光陽興産はお客様の資産運用のために
専門スタッフの力を結集してトータルサポートいたします**

●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- 空室について
- リフォームについて
- 家賃滞納について
- 賃貸管理について
- 購入について

- 売却について
- 土地活用について
- 相続対策について
- 保険について
- その他

お気軽にご相談ください

お問合せ先：光陽満室新聞事務局
TEL : 076-444-9988 FAX : 076-444-9977
MAIL : info@koyo-f.jp