

“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6月号

管理物件戸数

2,011戸

2018年5月末現在



今月の注目ポイント：賃貸物件売却のお取り扱いについて  
キャッシュフロー「現金経営」のススメ～

## 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,3 賃貸管理コーナー
- P,4 業界ニュース
- P,5 相続相談コーナー
- P,6 ソリューションコーナー



## お世話になります

### 「民泊新法」がいよいよ施行

入梅の候、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。

早いもので2018年ももうすぐ折り返し地点というところですが、オーナーの皆さまはいかがお過ごしでしょうか。さて、いよいよ6月15日から民泊新法「住宅宿泊事業法」が施行されます。文字通り一般の住宅を宿泊施設として合法的に貸し出せるようになります。物件の届け出が伸び悩んでいるという報道もありますが、改めて確認をすると民泊は次の3つのパターンに分類されることとなります。①旅館業法の簡易宿所としての民泊 ②国家戦略特区による民泊 ③民泊新法による民泊



問題は、民泊新法が空室稼働策となり得るかどうかですが、現時点では営業日数制限などの課題も多く、厳しいものがあります。しかし、制限を超える部分を定借によるマンスリー契約で運用するなど、工夫次第では活路が開ける可能性もありますし、戸建の空き家を活用するなどには新法の民泊は向いているようです。弊社としましては引き続き動向を注視しながら、オーナー様と一緒に最適な選択を探っていけるよう情報収集に努めてまいります。

取締役営業本部長 米納 克彦

## 入居率地域1番を目指して

### 物件の魅力を引き出すホームステージング！

今、注目を集めているホームステージングをご存知ですか？ホームステージングとは家（ホーム）を演出（ステージング）することです。つまりお部屋を家具や小物で飾りつけをして、モデルルームのような空間にすることです。

元々は30年程前にアメリカで生まれた不動産の販売手法ですが、最近では賃貸の空室対策としても注目されています。



お部屋の印象がガラリと変わります

#### 【ホームステージングのメリット】

##### ①ポータルサイトに綺麗な写真を掲載する事ができる！

最近はお部屋を探す方の大半がインターネットを見て物件を選びます。飾り付けされた室内写真を見て「見てみたい！」という内見意欲を高めることができます。

##### ②そのお部屋での生活をイメージしやすい！

賃貸の内見は何も設置されていない状態で行われることがほとんどです。またファミリータイプの広いお部屋は、空っぽでがらんとした印象を与え、物件の魅力を十分に伝えきれません。



家具や小物を設置することで、実際に住んだときの生活をイメージさせることができます。また、そこに居住する安らぎや楽しさを視覚で伝えることができます。

ただの装飾ではなく、顧客のニーズを想定し「こんな素敵な部屋に住んでみたい！」と想像していただける空間を演出することが最大のポイントです！

## 今月のトピックス①

### 第41期経営計画発表会を開催しました



5月23日（水）に第41期経営計画発表会を開催しました。昨年までは社員のみで事業計画発表を行っていましたが、今期からは普段大変お世話になっております土業の先生方ならびに創業者ご家族をお招きし、ホテルにて開催しました。

第一部は光陽興産の今年度の経営計画や新たに策定した基本指針・基本方針の発表や代表社員による決意表明、第二部は懇親会にて社員によるダンスの披露や来賓の方々を交えてゲームなどを行い、大いに盛り上がりました。

今期、光陽興産は「改革元年」というテーマを掲げ、社員一人ひとりが主体者となって改革に取り組みます。

「形」から入って「心」に至る。「形」ができるようになれば、自然と「心」がついてくるという方針のもと、仕事に対する考え方、やり方を見直し、環境を整えることから始めます。お客様を第一に考え、お客様から愛される会社を目指します。

生まれ変わる光陽興産にぜひご期待下さい。



## 今月のトピックス②

### 高岡ねがいみち駅伝にサニーライブグループが協賛♪

5月13日（日）に開催されました第6回高岡ねがいみち駅伝にサニーライブグループがメインスポンサーとして協賛・参加をさせていただきました。

高岡ねがいみち駅伝では、毎年約3,000人のランナーが「ネガイのリストバンド」を身につけ、射水神社から高岡大仏、関野神社という3つのパワースポットを結ぶ「願道」を駆け抜けます。グループとしては第2回から参加していますが、今年はサニーライブグループとして9チーム72名、光陽興産からも2チーム16名が参加しました。

近年、マラソン大会が各地で開催されていますが、個人で参加するマラソンとは違い、みんなですきを繋ぐ駅伝は、チームでの一体感や感動を共有でき、一度参加するとやみつきになります（笑）当日はあいにくの天候でしたが、無事に全チーム完走することができました。

今後も地元高岡を盛り上げられるよう、地域に愛される会社を目指して頑張ってまいります！



最後はグループ全員で記念撮影♪





富山店 管理営業  
植竹 伸明

## 賃貸物件売却のお取り扱いについて

近年の投資ブームもあり、またオーナー様の諸事情により、ご所有の賃貸物件の売却のお手伝いをさせて頂く機会が増加しています。収益物件の売却は専門的な知識が必要になります。改めて、オーナー様の資産の最大化・最適化を目指す上で、賃貸物件売却に関して必要になる情報をご紹介します。

### 【賃貸物件の売却が検討されるタイミング】

#### ① 相続時

相続の相談を当社でも非常に多く頂きます。相続時に引き継ぎ手がいらっしゃらない場合や納税資金の準備等、ひとえに“相続”と言っても様々な理由が存在します。実際に相続が起きてからでは遅く、満足のいく売買に至らない事が多いので、早めにご相談頂く事がポイントです。

#### ② 大規模修繕時

建物は築年数の経過により劣化をしていきます。どこかのタイミングでは大規模修繕やリフォームを検討する必要があります。その際には多額の支出を伴うため売却を検討するタイミングの一つになります。



#### ③ ローン金利の減少時

ローンの金利は不動産所得の計算上経費になります。しかし、元利均等返済では年数が経過するほど金利の額が減少するため、経費に計上できる金額が減少し、保有期間中の税負担が増加します。

#### ④ 減価償却期間の終了時

不動産所得における経費で大きな割合を占めている減価償却費は、新築木造で22年経過すると終了します。減価償却費がなくなると経費が減少するため、税負担が増加します。さらに物件によってはローンが借りにくくなるというデメリットもあります。

オーナー様による事情で売却したケースを調べてみますと、ほぼ上記4点でした。あくまでもオーナー様のご資産を上手に活用する事を目的にしていますので、売却後は別途新たな物件を購入されたり（組み替える）、納税・贈与対策をされたり、戦略的な売却としてのお取り扱いになっています。

### 【賃貸物件の売値価格設定方法】

#### ① 収益還元法（収益還元価格）

年間賃料収入 ÷ 還元利回り  
※還元利回り → 市場や物件毎に投資家が期待する利回り

$$\text{■手残り金額} = \text{売却価格} - (\text{諸経費} + \text{税})$$

A 売却額 \_\_\_\_\_ 円

B 諸経費 \_\_\_\_\_ 円

ローン残高	_____ 円	抵当権抹消登記費	_____ 円
住所変更登記	_____ 円	仲介手数料	_____ 円
印紙代	_____ 円	譲渡所得税	_____ 円

$$\text{A} - \text{B} = \text{手残り金額} \quad \text{円}$$

#### ② 原価積上法（積算価格）

土地 → 路線価（+ 公示地価）  
※必用に応じ取引事例価格も考慮  
建物 → 再調達原価を築年に応じて減価償却します。

#### ③ 取引事例比較法（取引事例価格）

近隣の類似物件の成約事例を比較して調整します。

【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

## 賃貸経営キャッシュフローの実態！ ～全国TOPクラスの管理会社82社のオーナーの実態～

株式会社船井総合研究所「資産管理研究会」に参加する、全国82社の会員企業様で行っている賃貸経営セミナーにて、参加オーナー様にてキャッシュフロー診断させて頂いています。今回は、その全国からランダムに選んだ（極端なケースは除く）物件のキャッシュフロー診断データを平均化する事で、改めて現在の賃貸経営の実情を紐解いてみました。ぜひご自分の所有物件でのキャッシュフローより比較して頂きたいと思います。

### 【調査結果】

キャッシュフロー分析まとめ		平均
総居室数		17.37
空室数		1.65
平均家賃		¥63,836
総潜在家賃収入	GPI	¥14,960,616
▲空室ロス	-	¥1,413,052
実質家賃収入	NGI	¥13,547,564
▲運営費用	OPEX	¥3,551,190
営業純利益(NOI)	NOI	¥9,996,374
▲年間返済額	ADS	¥8,912,239
税引き前CF	BTCF	¥2,569,508
空室ロス率	10%以下	9.84%
運営費用率(OPEX率)	20%以下	25.18%
営業利益率(NOI率)	70%以上	64.97%
税引き前CF率(BTCF率)	15%以上	22.25%
返済倍率	130%以上	158.31%
損益分岐点	75%以下	67.90%

※返済倍率は残債が残っている物件のみの平均

#### ① 空室ロス

「空室ロス」基準 = 総潜在収入の10%以下  
結果平均値：9.84%（適正内）

- ・総物件の約30%(9棟)の物件が基準値外
- ・空室平均は年間1.65室と比較的低い
- ・空室ロス率が15%を超えると全体的に危険兆候
- ・空室ロスが高いオーナーは診断しづらい？

#### ③ 営業利益率

「営業利益率」基準 = 総潜在収入の70%以上  
結果平均値：64.97%（適正外）

- ・63%の物件が基準外
- ・運営費用率と反比例する傾向がやはり高い
- ・最高は83.1%、最低は0.14%(節税?)
- ・営業利益率が80%越えの優良物件(13%)の空室ロスの平均は約4.68%

#### ⑤ 返済倍率 「返済倍率」基準

= 営業利益 ÷ 返済額が130%以上  
結果平均値：平均値：158.31%（適正内）

- ・最高：685.23%、最低：65.13%
- ・返済倍率が低い事によって、損益分岐の比率が100%を超えてしまう物件も
- ・20%の物件で返済が終了している
- ・借入の残る物件の41%で基準値外

#### ② 運営費用率

「運営費用率」基準 = 総潜在収入の20%以下  
結果平均値：25.18%（適正外）

- ・中でも修繕費が占める割合が比較的高い
- ・築年数の古い物件の割合が高め
- ・比率が高い事は管理会社にとって提案の成果？
- ・借入の無いオーナー様は比較的高い傾向  
⇒比率を高める必要が有る

#### ④ 税引き前CF率

「税引前CF率」基準 = 総潜在収入の15%以上  
結果平均値：22.25%（適正内）

- ・借入の終了した物件の平均：46.42%
- ・借入の無いオーナーは高い比率が出やすい
- ・全体の約13%の物件がキャッシュアウト
- ・キャッシュアウトした全物件で返済倍率も基準外
- ・入居率100%でも年間-46,000円の赤字物件も

#### ⑥ 損益分岐点 「損益分岐点」基準

= (運営費用 + 年間返済額) ÷ 総潜在収入の75%以下  
結果平均値：67.90%（適正内）

- ・最高：20.31%、最低：112.68%
- ・借入の終了した物件の平均：42.19%
- ・36%の物件が損益分岐点を割っている



#### 【戸数】

平均戸数：17.37戸  
最高戸数：94戸  
最低戸数：2戸  
平均家賃：63,838円

#### 【税引き前CF】

税引き前CFベースで・・・  
最高額：¥12,246,000  
最低額：-¥3,572,575

#### 【気付き】

キャッシュフロー分析がされている物件は、比較的大型な物件が多く家賃も高く入居率も高い？  
⇒優先順位が付けられている？  
⇒CF診断をするオーナーの特性

ご自身のキャッシュフロー診断を試みたい方、お気軽にご相談ください。

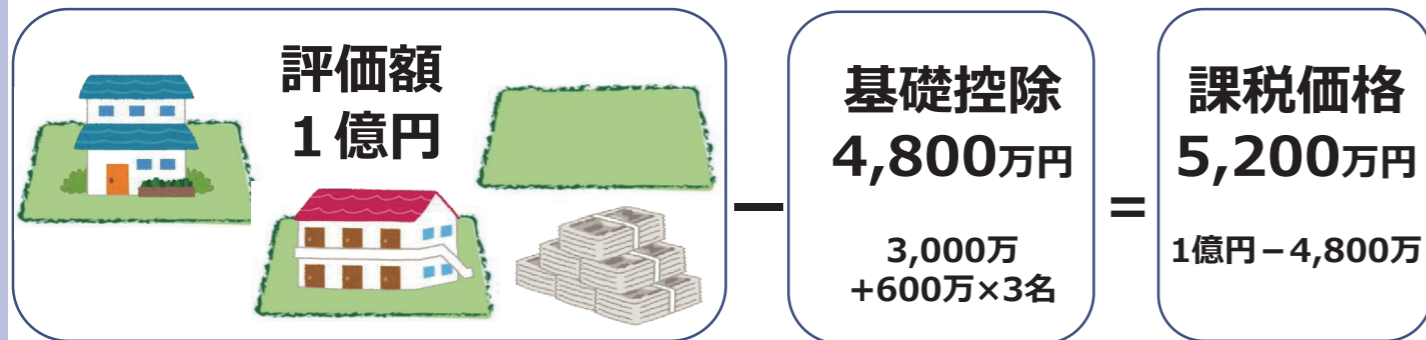


Q. 相続にあたって、どんな対策をすれば良いのでしょうか？

母が今の住まいと土地、アパートを1棟所有しており、父は他界しております。私と弟が2名の3人兄弟です。数年前に税理士に相談した際、「1億円程度の評価額？」と言われ、そんなに高いのか、と少し不安です。兄弟も1年に一度会う程度です。預貯金はそんなに多くはないようです。

①まずは相続税の試算をしましょう

今回はご兄弟3名でお母様の財産を相続するケースです。預貯金やその他の資産がほとんどなく、1億円の評価額ということであれば、概算で相続税の総額は600万円程度です。



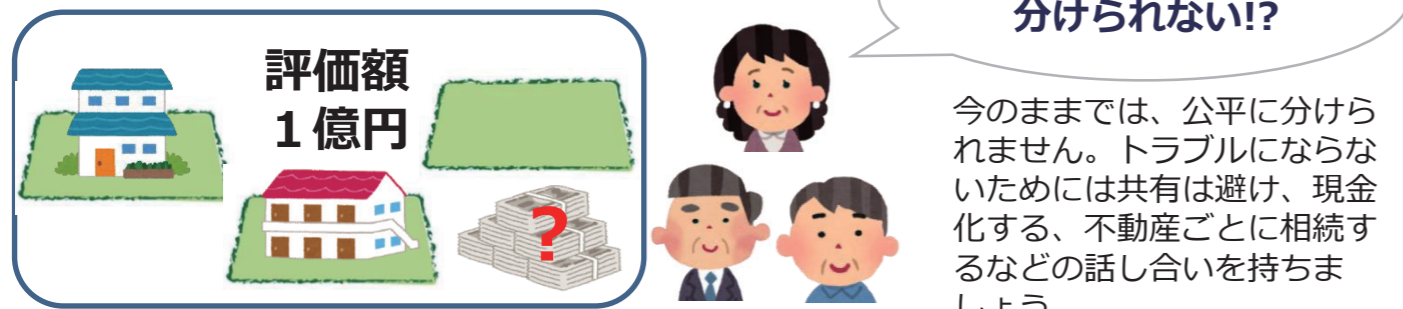
課税価格	税率	控除額
1,000万円以下	10%	--
1,000万円超 3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超 5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超 1億円以下	30%	700万円
1億円超 2億円以下	40%	1,700万円
2億円超 3億円以下	45%	2,700万円
3億円超 6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

**相続税額 630万円**

1人あたりの法定相続分  
5,200万円 ÷ 3 = 1,733万円  
一人あたりの相続税額  
1,733 × 15% - 50万円 = 210万円

ただし、今の評価額や預貯金・その他の資産によって、金額は大きく変わるので、注意が必要です。

②分け方をご家族で検討しましょう



不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。  
【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口  
高岡店：中村 富山店：植竹

10年後の賃貸経営の収益を考える  
～キャッシュフロー「現金経営」のススメ～

年数が古くなったアパートをどうしていくか？オーナー様の思いや、ご家族の背景によっても変わりますが、しっかりした指標が必要です。そのために、ご自身の物件の「キャッシュフロー」を出すことが一つの目安になります。あなたの物件は、どんな数字になるのでしょうか？実際にあるアパートのキャッシュフローを見てみましょう。下図は、あるアパートの1年後、5年後、10年後、までの合計の、税引前までの現金の流れをシュミレートしたケースです。中期的な経営を考えると、この中で大事なことは、「いくら現金が残るのか知ること」です。累計の手残りとお売却額を拡大してみると…

	1年後	5年後	10年後	10年間累計
修正賃料	¥3,384,000	¥3,250,657	¥3,091,342	¥9,726,000
現況満室賃料	¥3,666,000	¥3,462,775	¥3,290,523	¥10,419,300
賃料差異(現況)	¥282,000	¥212,118	¥199,180	¥693,300
★総潜在賃料収入(PRI)	¥3,384,000	¥3,250,657	¥3,091,342	¥9,726,000
空室ロス	¥564,000	¥541,776	¥515,224	¥1,621,000
賃料差異の欠損	¥0	¥0	¥0	¥0
未回収	¥282,000	¥270,888	¥257,612	¥810,500
★実効賃料収入(ERI)	¥2,538,000	¥2,437,993	¥2,318,507	¥7,294,500
雑収入	¥158,700	¥152,447	¥144,975	¥456,122
★総営業収入(GOI)	¥2,696,700	¥2,590,439	¥2,463,482	¥7,750,623
★運営コスト(OPEX)	¥559,058	¥537,029	¥510,709	¥1,606,800
★営業純利益(NOI)	¥2,137,642	¥2,053,410	¥1,952,773	¥6,143,823
★年間借入金返済(ADS)	¥0	¥0	¥0	¥0
★税引前キャッシュフロー(BTCF)	¥2,137,642	¥2,053,410	¥1,952,773	¥6,143,823
★所得税住民税等(TAX)	¥0	¥0	¥0	¥0
★税引後キャッシュフロー(ATCF)	¥2,137,642	¥2,053,410	¥1,952,773	¥6,143,823
★累計手残り	¥2,137,642	¥10,476,573	¥20,439,689	

	1年後	5年後	10年後
★累計手残り	¥2,137,642	¥10,476,573	¥20,439,689
表面利回りからの収益還元法	8%	¥42,300,000	¥40,633,211
	9%	¥37,600,000	¥36,118,410
	10%	¥33,840,000	¥32,506,569
	11%	¥30,763,636	¥29,551,426
	12%	¥28,200,000	¥27,088,807
	13%	¥26,030,769	¥25,005,053
	14%	¥24,171,429	¥23,218,978
	15%	¥22,560,000	¥21,671,046

この物件の場合、10年後の手残りは2,000万円ほどという推測になりますが、実際に良い経営を続けるには大型修繕など約1,000万円程度の費用がかかることが見込まれるので、実は1,000万円ほどしか残りません。

また10年後に売却すると、約2,000万円売却見込みなので、合計3,000万円残るということとなります。一方で、今売却すると3,400万円程度ですので売却したほうがリスクは少ないということになります。整理すると右図の通りです。このオーナーさんは将来のキャッシュフローを考え、売却を選択しました。手元に残る金額で選択も変わります。皆様もキャッシュフローを活用して下さい。

- 今後の課題は…
- ①空室ロスが多く基準値を大きく超える損失が発生している  
→ 累計空室損 539万円
  - ②賃料差異が大きく、将来の賃料下落リスクがある  
→ 年間最大 57万円
  - ③将来10年間である程度の累計手残りが予想される  
→ 累計想定 2,043万円
  - ④今後10年間賃貸し続ける場合、大型修繕が予想される  
→ 費用想定 1,000万円
  - ⑤現状での売却の場合、利回りは10%程度、10年後は15%程度が想定される

- 現在の売却価格：3400万円
- 10年後
  - ・手残り：+2,000万円
  - ・大型修繕費用：▲1,000万円  
→実質手残り：+1,000万円
  - ・売却価格：2,000万円  
→合計：3,000万円

10年後より今売却した方が手残りが多い！



# 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