

“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8月号

管理物件戸数

1,970戸

2018年7月末現在



今月の注目ポイント：ターゲット入居者様・限定の物件づくりとは  
簡単にできるお得な節税対策!? ～ふるさと納税を活用～

## 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

## 「改革元年」の新たな取り組み

残暑の候、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。

記録的な猛暑となった今年の夏も暦の上では立秋を迎えましたが、オーナーの皆様はいかがお過ごしでしょうか。毎年のように「記録的な」「数十年ぶりの」といった異常気象に見舞われているような気がしてなりません。日頃から何が起こってもいいように対策をしておくことが大切であると実感しています。

さて、弊社では先般お伝えしておりますとおり、今期を「改革元年」と位置付けております。その一環として、新たな取り組みである「環境整備」をスタートしました。その方法の一つが清掃です。しかし、「清掃＝環境整備」ではありません。環境整備とは「環境」を「整」えて「備」えること、つまり「仕事をやりやすくすること」が目的です。その手始めとして7月末より店舗営業時間を変更し、毎朝社員全員で30分の清掃を徹底して行っています。社員自身が働きやすい環境をつくることで、オーナー様、お客様に更なるお役立ちができることと確信しています。



取締役営業本部長 米納 克彦

## 入居率地域1番を目指して

ホームページが新しくなりました！

リニューアル!

最近、約70%のお客様が事前にインターネットで希望の物件を調べてからご来店されます。今回のリニューアルでは、あらかじめ住みたいエリアを絞り込みした上で、更にご希望条件で物件を絞り込みできる機能を追加し、物件検索においてお客様の利便性が上がるよう工夫しました。

また、お客様が譲れないこだわりポイントで物件検索ができる【こだわり物件特集】や、忙しくて物件を探す時間がない、希望の物件がなかなか見つからない、というお客様に代わってスタッフが物件を探しメールで物件紹介する【お部屋探しリクエスト】など、ユーザー目線の便利機能が拡充しました。

さらに、スマートフォンにも対応し、とても見やすく調べやすくなっております。スタッフが毎日投稿しているブログもありますので、ぜひ一度覗いてみてください！

オーナー様の空室物件を埋められるよう、今後も物件情報などをいち早く掲載し、充実したホームページにしていきます！



リニューアルしたサイトのトップページ



スマホでも見やすくなりました

## 今月のトピックス①

### 「環境整備」キックオフ会を開催

7月4日（水）、弊社の全社員が一同に会し「環境整備」のキックオフ会が開催されました。環境整備とは、「仕事をやりやすくする環境を整えて備える」ことを意味し、具体的には、整理・整頓・清潔の3つの項目に分かれます。

- ・整理・・・要るものと要らないものに分けて、要らないものを捨てる
- ・整頓・・・物の置き場を決め、向きをそろえ、いつでも誰でも使える状態を保つ
- ・清潔・・・徹底的にキレイにする



キックオフ会では初めに環境整備についてのDVDを視聴し、考え方や取り組み方を学びました。その後は講師の先生に掃除の仕方を教えて頂きながら実地研修を行い、最後は各事業所ごとに今後の環境整備の実行計画書を作成・発表しました。



23日（月）からは毎朝30分かけて決められた場所を社員全員で掃除しています。少しずつお店がキレイになり、働きやすい環境に変わりつつあることを実感しています♪  
弊社の改革が進んでいます！



## 今月のトピックス②

### ソフトボール&バーベキュー大会を開催しました♪

7月25日（水）に弊社とグループ会社のBESS北陸、光陽電設の合同レクリエーション企画「ソフトボール&バーベキュー大会」を行いました。楽しくリフレッシュができました(^^)





富山店 管理営業  
植竹 伸明

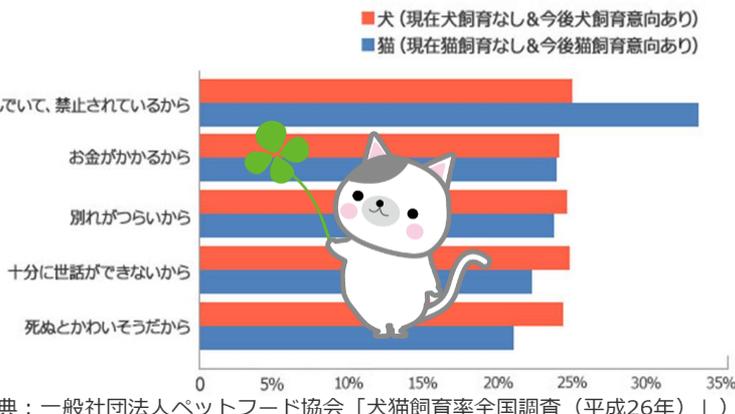
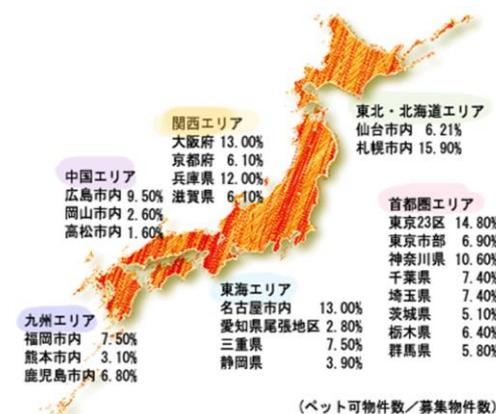
## 市場に圧倒的に少ない・・・ “ターゲット入居者様・限定の物件づくり”

増え続ける賃貸住宅の空室に対して、これまでのような募集条件ではなかなか問い合わせが来なくなっているのが現状です。これからは「マーケットイン」の発想、すなわちオーナー様の事情ではなく、あくまで入居者様のニーズと市場に合わせた空室対策が求められる時代になってきています。

最近注目されているのが、「ネコと一緒に住める物件」です。日本ペットフード協会によれば、日本で飼育されている犬猫の数は約2,000万頭、猫が953万匹（前年比2.3%増）に対し、犬は892万匹（同4.7%減）にも上ります。ちなみに1994年の調査開始以来、初めて猫が犬を上回ったと言われます。しかし、大手ポータルサイトで物件を探しても「ペット相談可」は1割もありません。ましてや「ペット共生物件」ともなるとほぼ皆無であり、実は圧倒的に「ねこ」はNGとされているところも多いです。そんな実情とニーズのギャップが多いのも、オーナー様の事情から対策を考える習慣があるからではないでしょうか？

### ■賃貸住宅でペット可物件の割合はごくわずか

### ■ペット飼育をあきらめる理由TOP5



「ネコと一緒に住める物件(共生物件)」が受け入れられる理由は、①需給バランスが崩れている(借りたいのに借りられない) ②猫と住みたい人の心に強く残る物件になる ③競合が少ない今がチャンス と言われます。弊社が所属する船井総合研究所の賃貸管理ビジネス研究会では、「ねこ共生物件」として仕様をプチリフォームした物件の契約に関しては、契約までの期間も短く、契約率もかなり高い数値を出して、全国でも事例が多く出ています。

#### ネコ共生物件の仕様

<b>キャットウォーク</b>  壁に固定するタイプのキャットウォーク。部屋に合わせて2辺に設置可能。	<b>ハンモック</b>  天井からつりさげるタイプのハンモック。ハンモック部分は取り外しが可能。	<b>光触媒壁紙</b>  光触媒と消臭剤の効果が半永久的に持続する壁紙。ひっかき対応クロスを使用しない範囲に仕様。
<b>キャットステップ</b>  棚板を任意の高さに設置できるボールを壁に設置。	<b>ひっかき対応クロス</b>  傷に強く、猫のひっかき行為を防止する壁紙。表面に抗菌性フィルムがラミネートされており、手入れも簡単。	<b>ペット専用床材</b>  一般的なクッションフロアよりも厚い、2.0mm厚の床材。傷や汚れが付きにくく、消臭・抗菌・防ダニ効果がある。

ひと昔前まで、ペット可物件と言えば、駅から遠く(立地が悪く)、築年数が古く、設備などの使用もよくない、いわゆる決まらない物件を、「とりあえずペット可能にしておこうか」というのが一般的な考え方でした。

しかしながら、賃貸空室大国になった日本の市場では、趣味趣向などをもつ限定した入居者層の方々はとても貴重なお客様になり得ます。改めて、“競争相手”になる物件の中で、他とは違う『ココしかない』という、ターゲットに合わせた物件に商品化していく必要性があります。「選ばれる物件」になるためには、新商品の部屋づくりとして「〇〇部屋プラン(各種ターゲットに合わせ)」を主体的に考慮されてはいかがでしょうか？

【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

## 2018年投資物件購入に大きく影響する 金融機関の“審査基準”に迫る

ご存知の通り、金融庁から金融機関に対し不動産向け融資のリスクを点検する旨が示され、事業性を見極めた適切な融資を行うよう通告がなされました。全国各地で金融機関による審査基準がますます厳しくなっていると言えます。とは言っても、金融機関が事業用のローンを取りやめたわけではありません。今回は、弊社が関わる全国の投資物件販売を積極的に行う不動産会社が、金融機関から融資を引き出すために行っている取り組みより昨今の“審査基準”のポイントをまとめました。

### 【金融機関の融資審査のロジックを把握する】

金融機関では、融資審査する際の計算式をもっています。一般的に基準額や%を参考に表しました。大きなポイントは3つあり、返済比率、担保評価、そして年収倍率になります。

①返済比率 = 年間返済額 ÷ 満室想定賃料 ⇒ 一般的には返済比率の融資可能上限**60%~70%**  
返済比率から、物件購入に必要な“**投入自己資金**”がわかる！融資期間（新築木造アパートの場合）、金利目安、融資可能返済比率上限になる。年間返済額が満室想定賃料の「**融資可能返済比率上限**」倍になる金額が融資可能金額の上限になります。

②担保評価（積算評価）

A) = (路線価 × 掛け率D × 土地面積 + 再調達原価 × 建築面積) × 掛け率E

B) = (固定資産税評価額 × 掛け率F + 再調達原価 × 建築面積) × 掛け率E

C) = 売買価格 × 掛け率G

⇒ 一般的には 掛け率D**120%** 掛け率E**60%~80%**

掛け率F**145%** 掛け率G**60%~80%**

担保評価から、物件購入に必要な“**見合い自己資金**”がわかります。物件価格と担保評価の差額が、**持っていてほしい自己資金の金額**になります。

③年収倍率 = 年収の何倍が融資上限か ⇒ 一般的には**10倍~15倍**です。年収倍率は、物件購入に必要な“**年収**”がわかります。年収の何倍まで融資が可能かを示す指標です。

### 【各金融機関×物件 で必要な属性を把握する】

(某物件) 金融機関	必要年収	必要自己資金
××銀行	780万円	390万円
□□信金	980万円	不要
〇〇銀行	1,000万円	100万円



金融機関によって戦略も考え方も異なりますので、金融機関別に対策を考えるか、自分の属性にあった金融機関を探すか、の二択になります。銀行の融資には、以下の五つの原則があるとされています。

- ①公共性・・・物件の安定性と言い換えられます。いわゆる違法建築・反社会勢力の住人などです。また、安全で快適な居住空間を提供することが公共性につながるとも言われます。
- ②収益性・・・リスクに見合った金利を徴収する事ができるか。
- ③健全性・・・既存事業で十分な利益が出ているか。
- ④成長性・・・将来の社会構造の変化を見越し、それに対応した事業（物件）であるか。
- ⑤処分性・・・不動産の流動性が高いかどうか。

常にこの原則に合わせて融資を受けられるかが重要になります。今後は、銀行が融資先を選別するように、堅実な投資家による銀行の選別も進んでいくと見られています。

## Q. 子供に相続する場合の『いい物件』の目安はありますか？

A. お子さんが『継ぎたい』と思う資産にするために『収入が残る』資産を残しましょう。

相続前のご相談で、『息子さん・娘さんが“不動産を継ぎたくない”』とおっしゃっている、というご相談が増えていきます。物件が古くなり、経営も安定せず、将来、収入を生むメリットよりも、経費がかかったり家賃が減ったりというリスクを気にされるケースです。『いい物件』の目安には、ROAという考え方を活用し、ご自身の物件の『収益性』を確保しておくことが大事です。



### 『いい物件』の目安は、ROAで判断する

目安の一つが、ROAを高めておくということです。耳慣れない言葉かもしれませんが、ROAとは当期利益を資産総額で割ったものです。ある物件の例を見てみましょう。

#### ■ある資産のROA比較

	資産の価値	年間収入	年間支出	年間収支	ROA
物件A	6,000万円	700万円	150万円	550万円	9.1%
物件B	6,000万円	500万円	150万円	350万円	5.8%

物件Aと物件Bを比較すると、『資産の価値（相続時の価値）』と『年間支出』は一緒ですが、『年間収入』は大きく違ってきます。結果、物件AのROAは、Bの1.5倍以上の数字となっていて、『いい物件』の目安の一つとなります。一般的には、資産全体で8%を超えると優秀な資産とされています。

また、ROAを相続税率と比較すると、相続税を支払うための必要な収入の目安にもなります。例えば、相続税率30%の資産のROAが10%であれば、 $10\% \times 3$ 年で相続税を支払えるだけの現金が貯められるということになります。

相続税速算表

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

ぜひ、ご自身の資産を測る目安としてROAを活用してみてください。

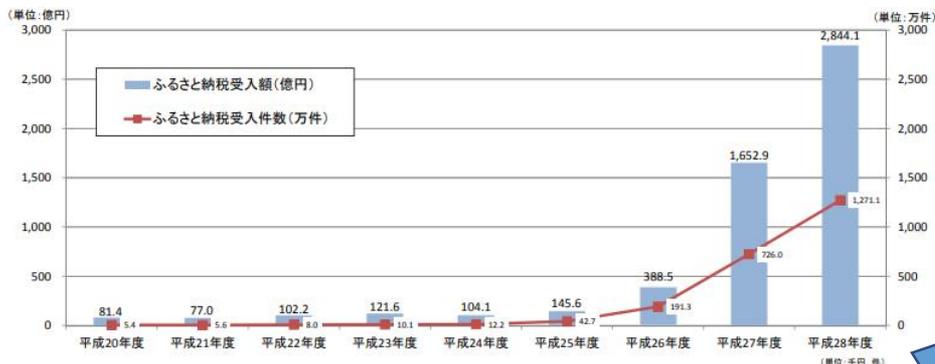


不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。  
 【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口  
 高岡店：中村 富山店：植竹

## 簡単にできるお得な節税対策!?

### ～ふるさと納税を活用して、豊かな生活を実現しよう～

ふるさと納税をご存知ですか？ 総務省の調査によると、多くの方が知っているのにまだ1割程度しか利用されていないという制度なのですが、どうせ納税するならばぜひ活用して頂きたい『お得な制度』の一つです。

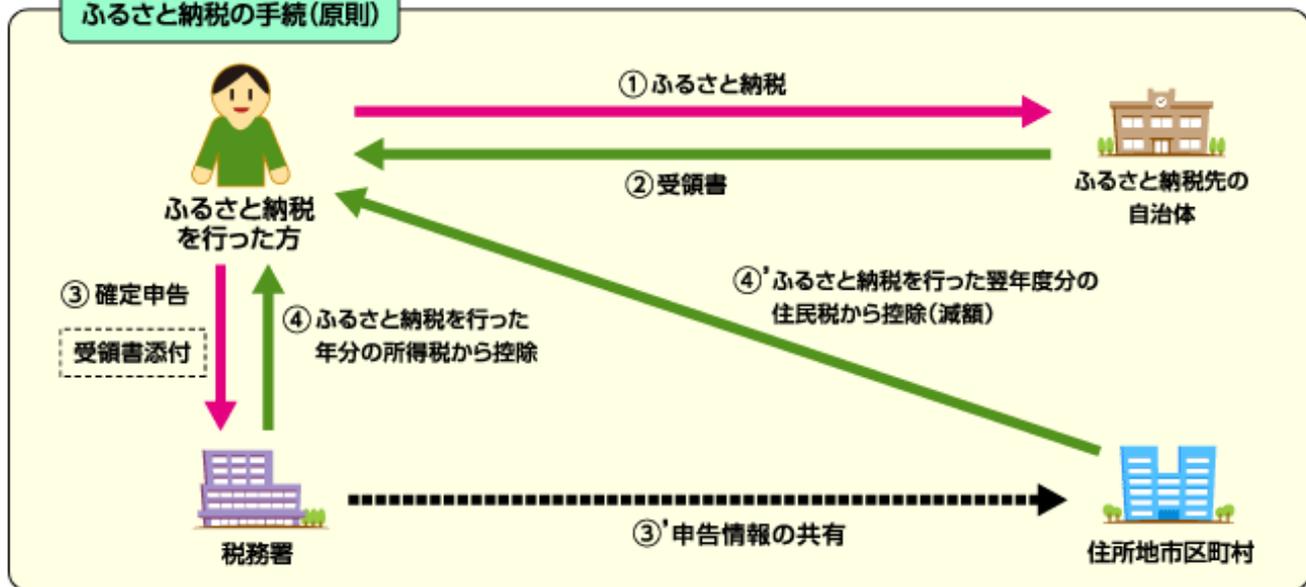


	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
受入額	8,139,573	7,697,723	10,217,708	12,162,570	10,410,020	14,563,583	38,852,167	165,291,021 (28,674,022)	284,408,875 (50,123,497)
受入件数	53,671	56,332	79,926	100,861	122,347	427,069	1,912,922	7,260,093 (1,476,697)	12,710,780 (2,566,587)

※ 全地方団体(都道府県及び市区町村)を対象に調査を実施。  
 ※ 受入額及び受入件数については、各地方団体で「ふるさと納税」と整理しているもの(法人からの寄附を含む地方団体もあり)。  
 ※ 平成23年東北地方太平洋沖地震に係る義援金等については、含まれないものもある。  
 ※ 「平成27年度」及び「平成28年度」の欄のうち、()内の数値はふるさと納税アンストップ特例制度の利用実績(把握している限りのデータを回答している地方団体もあり)。

総務省によるふるさと納税の利用実態調査結果。ここ数年、一気に伸びていますが、まだまだ人口に対しての利用率は約1割程度で『知っているも利用されていない』というのが実態のようです。

#### ふるさと納税の手続(原則)



ふるさと納税とは、各自治体に寄付を行うことで所得税の還付や住民税の控除が受けられ、寄付された自治体から返礼品を受け取れる制度です。

自己負担は基本2,000円で、30%程度の還元率の返礼品を自治体から受け取れるという仕組みです。控除増減額は収入や世帯数によっても変わりますが、収入1,000万円のご夫婦で約17万円を寄付金に当てることができるので、その分の返礼品が得になるという形です(総務省HPより)。難しい仕組みのように思われますが、確定申告をされているオーナー様であれば、税理士さんに相談頂ければ、簡単に手続きも可能です。

また、インターネットで簡単に返礼品から納税先の自治体を選べたり、手続きをすることができるようになってきていることも昨今利用率が増えている要因の一つです。

寄付額に上限はありますが、賃貸経営で納税額が多いオーナー様ほど活用のメリットが高いので、ぜひ活用してみてください。

# 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** 09:30~18:00

**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