

“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12月号

管理物件戸数

2,010戸

2018年11月末現在



**今月の注目ポイント：繁忙期直前～低コストでできる空室対策～
国交省 サブリース契約に注意喚起！**

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 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

CHANGE (変化) をCHANCE (好機) に

師走の候、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、今年も12月を迎えました。オーナーの皆様におかれましては忙しい日々をお過ごしかと存じますが、風邪など引かれていませんか。弊社は今年、「改革元年」と銘打って様々な新しい取り組みに挑戦してきましたが、ひとつの小さな改革として、社員のインフルエンザ予防接種を福利厚生の一部に加えることとしました。オーナー様や入居者様にご満足して頂けるサービスを提供するためにも、社員の体が資本です。我々にとって一年で最も重要な繁忙期を、心身ともに万全の状態を迎え、オーナー様のご期待に応えられるよう準備をして参ります。オーナーの皆様も健やかに新年を迎えられますよう、心からお祈り申し上げます。

2019年は「平成」が終わり、新しい年号となります。秋には消費税の増税もあり、政治・経済も変化の多い一年になると思われま。弊社は、世の中のすべての変化(CHANGE)を好機=チャンス(CHANCE)と捉え、来年も引き続き改革を進めて参ります。

取締役営業本部長 米納 克彦

入居率地域1番を目指して

ターゲットに合わせた費用対効果の高い空室対策！

先月号では、「入居者に人気の設備ランキング2018」をご紹介いたしました。しかし、人気が高い設備だからといってむやみに付けばいいというわけではないのが賃貸経営の難しいところです。マーケットニーズや所有物件の特性に応じて、入居者ターゲットを絞り込み、費用対効果の高い設備を選ぶことが重要です。

ターゲット別の設備	
男性単身	女性単身
無料インターネット	室内洗濯物干し
宅配ボックス	防犯カメラ
ゴミストッカー (24時間ゴミ出し)	TVモニター付き インターホン
.....ウォシュレット.....浴室乾燥機.....	
遮音性の高い窓	追い焚き 機能付き風呂
ファミリー	

賃貸経営情報誌「オーナーズ・スタイル」より抜粋

左の図をご覧ください。例えば、ネット通販の利用率が高く、日中は不在にしていることが多い単身者には、宅配ボックスの評価が高いようです。同じ単身者がターゲットでも、女性は防犯やセキュリティ意識が高いため、室内洗濯物干しや防犯カメラ、TVモニター付きインターホンが人気です。男性には無料インターネットや24時間ゴミ出し可能なゴミストッカーの支持率が高いとされます。家族の人数が多いファミリー層には水回り設備が重要で、特に追い焚き機能付き風呂が人気です。

また、人気度ばかりにとらわれず「不満解消」という視点で考えることも大切です。入居者の不満ランキングでよく上位にあるのは「上下階や左右の音が気になる」「収納が少ない」「冬寒く、夏暑い(=断熱性が低い)」などです。特にファミリー層はこれらの優先順位が高い傾向があるので、ファミリー層をターゲットにする場合は、人気ランキングでは下位にあることが多い「断熱・遮熱性能の高い窓」「遮音性能の高い窓」などが効果的です。収納不足に対しては、壁面を利用したウォールラック(壁掛け収納)は手軽で、「見せる収納」として見栄えも悪くありません。ぜひ一緒に費用対効果の高い空室対策を検討していきましょう♪

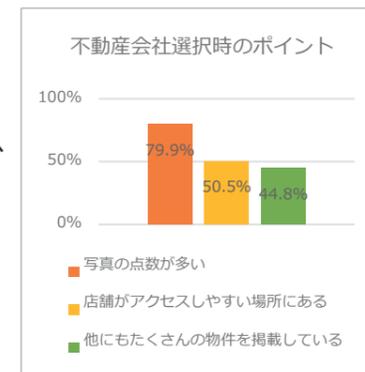
今月のトピックス

ポータルサイトで選ばれるポイントは「写真が多い」こと

10月24日、不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)による、一般ユーザー向け「不動産情報サイト利用者意識調査アンケート」の調査結果が発表されました。

調査によると、不動産会社を選ぶ際のポイントは「写真の点数が多い」が79.9%で最も多く、「店舗がアクセスしやすい場所にある」「他にもたくさんの物件を掲載している」が続きます。しかし、「写真の見栄えがよい」は23.7%と、質より量を重視している傾向がうかがえます。

また、賃貸物件の契約をした人が電話やメールで問い合わせた不動産会社数は、2社が24.7%、3社が24.2%で平均は3.1社でした。問い合わせた物件数は、5物件が18.3%、次いで3物件の17.7%で、平均5.1物件となっています。



※上位3項目を抽出



さらに、物件を探す際、動画を見たいのは「気に入った物件のみ」が59.9%、「全ての物件の動画を見た」が11.6%で、12.1%が動画を見ただけで契約できると回答しているのが特徴的です。賃貸の物件情報をスマートフォンで検索した人の割合は92%と、前年の75.2%から大幅に上昇。10~60代以上の全ての年代において、スマートフォンの利用率は60%を超えているというのも時代を表しています。

弊社もお客様に選ばれる物件情報を提供できるよう、さらにインターネット対策を充実させていきます！

おすすめの一書

『物件サポート3500人！事例で見る“勝ち組大家”の法則』

新川 義忠 (著)



著者の新川氏は、不動産投資業界歴20年の経験と、3,500人の大家さんの誕生・物件購入の現場に立ち会った実績があります。強引な営業は一切せず、顧客の投資目的を叶えるために親身にサポートするビジネススタイルで、顧客から信頼を得ています。

不動産投資の市場は、2018年より融資が引き締められ、物件が買にくいと言われていますが、どのような時代でも良い物件は出てきており、融資をつける金融機関もあります。初心者でも景気やブームに左右されずに取り組めば、不動産投資で成功できると新川氏は考えています。

すでに世の中には様々な不動産投資の手法が紹介された書籍があり、著名な凄腕大家さんの成功ノウハウを入手できます。そこで本書では、これまでの不動産投資の書籍にはなかった視点で、まだ世の中で注目を浴びていない成功している一般投資家10名にスポットを当てて、どのように物件購入をしているか、どうやって利益を得ているかを掘り下げています。

バブル崩壊後からアベノミクスまでの時代を超えた成功事例を、3年、5年、10年と投資歴による違いごとに紹介。事例とともに解説しているため初心者にも分かりやすい内容になっており、また、成功に必要な条件や最新の融資情報なども載せています。



富山店 管理営業
植竹 伸明

繁忙期直前～低コストで出来る空室対策～ 「賃貸ホームステージング」のご提案

ホームステージングという言葉を知ったことがありますでしょうか？現在、不動産業界では急速に導入事例が増えているホームステージングとは、居室の片づけや掃除、家財梱包・整理収納を施すとともに、インテリア演出などで室内を見栄えの良い空間にする技術です。

売却予定の中古住宅や賃貸物件の空室の内見に導入することで、訪れたお客様が実際の生活空間をイメージしやすくなるというものです。代り映えしないガラとした住空間を内見のお客様に見せてもなかなか反応がなかったのが、ホームステージングを施した部屋を紹介するとイメージが湧き成約につながるケースが多いと言われます。空き室・空き家の効率的な賃貸成約や中古物件の売却でも役立つとして住宅・不動産業界で注目を集めています。

ホームステージングのプロを輩出する動きも活発です。日本ホームステージング協会では、認定資格「ホームステージャー」の育成に取り組んでおり、2015年2月の講座開講からわずか4年足らずで全国に2,500人もホームステージャーが誕生しています。今後、首都圏から地方への広がりが予想されますが、実際、住宅・不動産事業者の導入が相次いでおり、新築分譲のマンションのモデルルームや一棟モデルハウスにもホームステージャーの提案を取り入れることで同様の効果も出てきているようです。



昨今、賃貸住宅のオーナー様から、保有物件を売却したいといった相談が増えていますが、収益物件の売却においても、ホームステージングにより室内にオシャレな家具や装飾を施すことで早期の売却につながると考えています。まだ中古住宅の売却での取り組みが圧倒的に多いですが、見合ったコストの中で、賃貸住宅の集客活動にもさらに応用できると考えられます。

賃貸物件におすすめのライトなプラン

当社目玉プラン		
<p>写真だけプラン</p> <p>7万円～</p> <p>写真撮影のみ、家具をお貸しするプランです。内見時に家具はございません。</p> <p>ホームステージャーの演出と、カメラマンの撮影が込みです。</p>	<p>セルフステージングプラン</p> <p>6万円～</p> <p>インテリアの演出をご自身で行っていただくプランです。</p> <p>弊社が家具の設置にお伺いした際に、インテリアの演出セットをお渡し致します。レンタル期間は1ヶ月です。</p>	<p>1ヶ月レンタルプラン</p> <p>9万円～</p> <p>家具インテリアの演出をホームステージャーが行い、かつ、家具を1ヶ月レンタルできるプランです。</p> <p>オプションにて写真撮影をお求めいただくことも可能です。</p>

左記は大手家具量販店において、お手軽にできるホームステージングとして、家具セットがレンタルできるプランです。今の入居者様は、インターネットでの部屋探しが主流を占めており、ポータルサイト上の物件写真を見て入居を判断する人が増えており、成約の決め手にもなります。これからの繁忙期に備え、低コストでできる居室内を飾り立てる賃貸ホームステージングを考えてみては、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：林 富山店：植竹

国土交通省・消費者庁・金融庁の連名で サブリース契約の注意喚起発表！

10月26日、国土交通省・消費者庁・金融庁と連携しアパート等のサブリース契約に関連して、賃料減額などのトラブルが多発していることを受け、オーナーや入居者向けに契約内容への注意喚起や相談窓口設置などが公表されました。今回の注意喚起は、昨今問題になっていた投資用不動産向け融資での顧客保護の観点も含まれており、あらためてサブリース契約の在り方を問う問題提起にもなっています。不動産業者・金融業者の不正、虚偽の行為が発端になっていますが、賃貸住宅を所有する、また建築を予定しているオーナー様が「何を注意すべきか」のポイントを解説したいと思います。

【オーナー様の注意点】

①賃料が変更になる場合があります

ほとんどのサブリース契約は、定期的に賃料を見直すことになっています。「家賃保証」とうたわれていても、入居状況の悪化や近隣の家賃相場下落により賃料が減額する可能性があります。また、「空室保証」とうたわれていても、入居者の募集時に賃料支払の免責期間が設けられている場合があります。借入返済との関係がありますので、返済額と入金の実態を常に確認することをお勧めします。

②契約期間中でも解約されることがあります

「30年一括借り上げ」とうたわれていても、契約書でサブリース業者から解約することができる旨の規定がある場合は、契約期間中であっても解約される可能性があります。

③契約後の出費もあります

サブリース業者が賃貸住宅を使用する為に必要な修繕費用を求められる場合があります。最も大きいのが老朽化等による建物や設備の修繕費用です。また、賃貸住宅に対する固定資産税は所有者であるオーナーの負担となります。出費の項目を抑えていく必要があります。

④基準となる契約書と自身の契約書を比較確認してください

国土交通省推奨の「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」があります。詳細項目にわたり、自身の契約書と比較をして、イレギュラーな部分がないか確認をお勧めします。サブリース業者から必ず重要事項の説明を受ける事もお勧めします。

【業者さんの“提案キーワード”にご注意ください】

①今のまま何もしないと大変なことになりますよ！

確かに何もしていない方も見受けられます。大事なものは物件への空室対策・家賃アップ対策や、利益増加策の具体的な方法を実行することです。サブリースをする事が解決策ではありません。

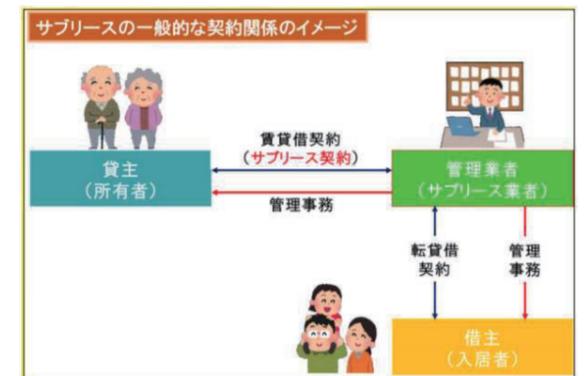
②賃貸経営に関して〇〇年のキャリアを持っています。建築から管理までトータル運営します！

証拠になる実態があるかが重要です。扱っている物件入居率がどのくらいで、具体策、成功実例があるかがポイントになります。

③家賃保証、空室保証をつけますから安心ください！

保証内容は後々変わってくる可能性が高いです。やはり保証する事が安心ではなく、成功実例があり、具体的な実行が重要になります。

空室対策、家賃アップ対策、利益増加策の成功事例や実績のある不動産管理会社はあります。パートナー企業として適正かを見極め、あくまでご自身が当事者になって賃貸経営を進めていくことが大切です。



国土交通省
Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism

同時発表：金融庁、消費者庁

平成30年10月26日
土地・建設産業局 不動産部
住宅局 住宅政策課

サブリース契約に関するトラブルにご注意ください！
～トラブルの防止に向けて金融庁・消費者庁と連携～

国土交通省では、金融庁及び消費者庁と連携し、最近の投資用不動産向け融資に関するトラブルを踏まえ、サブリース契約を締結されている方及びサブリース住宅に入居する方に対する注意喚起のため、アパート等のサブリース契約に関する注意点を改めて作成しましたので、お知らせいたします。

建物所有者からアパートなどの賃貸住宅を一括して借り上げ入居者に転賃する、いわゆるサブリースにおいて、賃料減額をめぐるトラブルが発生しています。

このため、平成30年3月、消費者庁と国土交通省が連携し、サブリースに関するトラブルの防止に向けて、サブリース契約を締結されている方及びサブリース住宅に入居する方に対して、サブリース契約に関する主な注意点を、消費者ホットラインに寄せられた相談事例及び賃貸住宅に関する相談窓口を掲載した注意喚起を公表しました。

※サブリース契約をするオーナーは、サブリースに関するリスクについて、自ら十分理解することが重要です。

※サブリース住宅の入居者は、オーナーとサブリース業者の契約終了等による不利を受ける場合があります。

今回の注意喚起においては、アパート・マンションやシェアハウス等を対象とした投資用不動産向け融資について、顧客保護等の観点から問題のある事例が確認されていることから、新たにローン借り入れの際の注意点を加えるなどの拡充を行い、金融庁、消費者庁、国土交通省が連携して、改めて注意喚起を図ることとしました。

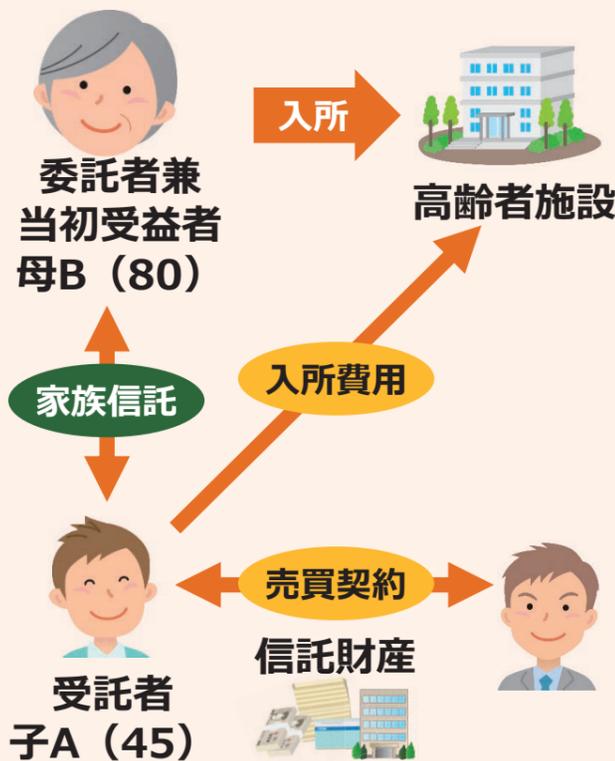
Q. 実家で暮らす高齢の母（80歳）の施設入所費用を実家の売却で捻出できないでしょうか？資金の余裕がなく、母が認知症になる前になんとかしたいのですが。

A. 民事信託を活用した実家売却信託という方法があります。

家族間での民事信託を利用することで税制面でも有利に進められる可能性があります。民事信託を利用した場合、有利になる点を踏まえてみましょう。

民事信託を利用した場合（実家売却信託）

お母さんを委託者兼当初受益者、息子さんを受託者とし、信託財産を自宅不動産と若干の金銭とする家族信託契約を締結すると・・・



- ① 家族信託設定時の課税は登録免許税（通常移転の約1/5）のみで、不動産取得税および譲渡所得税は一切発生しない
- ② お母さんが認知症になっても、息子さんが受託者の権限で自宅不動産を売却し、金銭信託に変換することが可能
- ③ 信託財産の売却はお母さんに対する課税となるので、居住用不動産の売却として、3,000万円特別控除の特例を使うことができる
- ④ 相続が発生した場合、お母さんの相続として相続税が計算されるので、小規模宅地等の特例が使える
- ⑤ 相続の際、遺言執行や遺産分割協議等が一切不要で、即時に二次受益者に受益権が移動する

上記のように信託制度を上手に活用することで将来の相続まで考えた対策が可能になります。ぜひご検討されてはいかがでしょうか？

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：林 富山店：植竹

物件再生で収入アップ！ポイントを抑えましょう。

古くなった物件をいつまで所有するのか？物件をより良い状態に保ちたいけど、どこまでお金をかけていいのかわからない・・・そんな場合の大事な投資判断のポイントをお伝えします。

リノベーションを行う投資判断（設備と効果）のポイント

下の表は、空室期間が長く続くAさんの物件の状況です。家賃が5.2万円の物件ですが、8ヶ月間空室の状態・・・リノベーション後、家賃を5.9万円に上げて1ヶ月で入居が決まったらどうなるかを試算してみました。

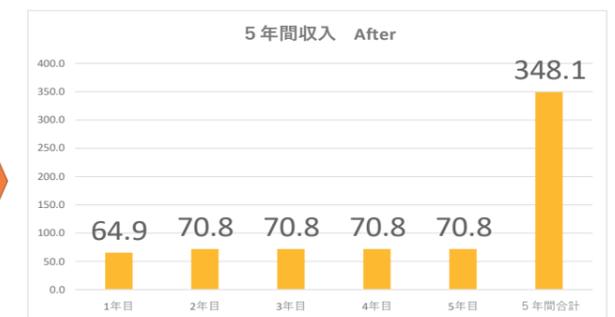
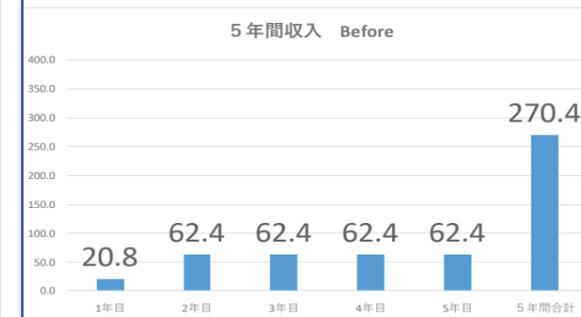
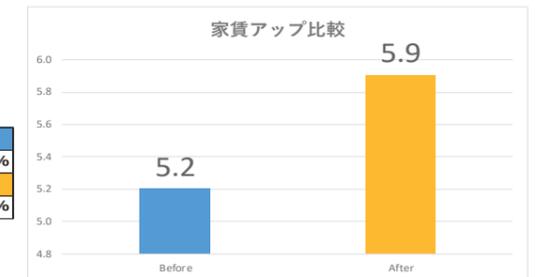
Aさんの物件の5年間の収入比較

物件名： 金額単位：万円

	Before	After	アップ率	アップ額
家賃設定	5.2	5.9	113.5%	0.7
空室期間（月数）	8	1		

Before	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	20.8	62.4	62.4	62.4	62.4	270.4	86.7%
After	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	64.9	70.8	70.8	70.8	70.8	348.1	98.3%

5年間の家賃増収額 77.7



リニューアル節税効果（家賃増収額分で行った場合）

所得税・住民税率	15%	20%	33%	43%	50%	55%
節税効果額	11.7	15.5	25.6	33.4	38.9	42.7

その他リニューアル効果

- ① 家賃下落抑制
- ② 空室期間短縮
- ③ 原状回復工事費用抑制
- ④ 不満による退去抑制

そのままの家賃で8ヶ月で決まる場合と、家賃を上げて1ヶ月で決まる場合を比較すると、5年間で77.7万円の差が出ます。単純に10年間で考えると、倍の155万円の差が出る計算になります。節税効果を考えると、更にプラスαの効果が見られるということになります。

家賃を上げる場合と上げない場合で、10年後に家賃に差が出た状態が続くと考えると、プラスになった155万円+α以内の費用であれば、長期的な賃貸経営を考えるオーナー様であれば、費用対効果が見込めるということになります。

特に古い物件でリノベーションなど大型の投資が必要な場合には、どれだけの費用をかけて、どれだけの効果があるか、ということを見極めて対策を打ってみてください。

店舗紹介

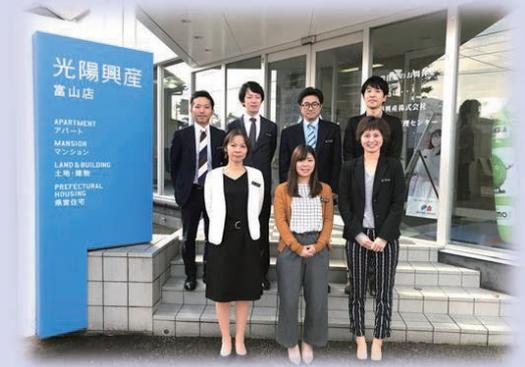
不動産のことならお任せください！
私たちは“住まい”を通じて地域社会に貢献します！

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