

“福井市・鯖江市エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

クロダハウス 通信

～2016年2月号～

管理運営物件入居率

97.60%

2016年1月末 現在

～今月の注目ポイント～

- ・進むネットでの部屋探し！対策のポイントは？
- ・個人オーナーが法人を設立する理由とは？

FUN X FANS 株式会社クロダハウス

3月下旬 続々完成! 新築賃貸情報!

福井県内116棟。地震に強く快適な賃貸マンション。

YAM ユーミーマンション

入居者募集!

明日31日(日) 構造見学会! AM10:00～PM4:00

ユニキューブ デザイナーズ「戸建て賃貸」住宅ユニキューブ。

福井市大高3丁目8-21, 22, 23, 24

お問合わせ **TEL.0776-52-3710**

福井支店 福井県福井市高木中央3丁目207番地 TEL:0776-52-3710 FAX:0776-52-2710

クロダハウス 株式会社クロダハウス

検索

ユニキューブ

JPMC

先月1月30日に福井新聞に掲載させていただきました！

(写真：先月末に福井新聞にて掲載)

FUN X FANS

株式会社クロダハウス

福井県福井市高木中央3丁目207
TEL : 0776-52-3710
FAX : 0776-52-2710

今月の主な内容

- P,1 お世話になります
- P,1 今月のトピックス
- P,2 入居率地域1番を目指して
- P,2 社員紹介
- 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

クロダハウス

検索



お世話になります

まだまだ寒い日が続いておりますが、いかがお過ごしでしょうか。

早いもので新年が明けもうすぐ2ヵ月が経とうとしております。

2月・3月といえば不動産賃貸業界では「繁忙期」になります。繁忙期は賃貸の入居者様が法人さんの転勤も含め一番動きのある時期です。

この時期に入居率を上げる取り組みをどこまでされるかで1年間の収支が変わるといっても過言ではございません。

皆様はすでに繁忙期対策は万全かとは存じますが、もしまだ対策をされていない方はぜひこの時期に対策をご検討ください。賃貸経営の成就を心よりお祈り申し上げます。



支店長の高橋です

管理物件入居率地域1番を目指して

管理物件 入居率97.60%
(平成28年1月末 現在)

優先順位1 自社管理物件

当社では、管理物件を最重要物件として、優先順位は1位でご紹介しています！入居者募集から退去までの管理はもちろん、長期の安定経営のサポートを目指します。

募集開始から180日で満室達成！ 月額収入 12.0万円→45.5万円 379%UP！！



【背景】
設備もほとんどいじらず、時代に合わせ低稼働になっていった物件。
埋まっているのはわずか3室。
今後どうするか・・・。

【クロダハウスの取組内容】
対策開始から6ヶ月でほぼ満室で埋まりました。
そもそもリノベーションをしたことで賃料はアップ。
当初リスクを減らすための一括借上げを実施しても、収入は大幅な増加。

オーナー	A様	築年数	1987年	間取り	1DK ⇒1R	世帯数	14世帯
賃料	3.0万円	空室	10世帯	入居率	28.6% ⇒92.9%	対策	一括借上げ+ 内外装 リノベーション

スタッフ紹介



氏名	高澤 真理 (タカザワ マリ)
出身地	福井県あわら市
勤務部署	株式会社クロダハウス福井支店 店舗部
入社年月	入社8年目
休日の過ごし方	カフェ巡り 雑貨屋さん巡り
最近嬉しかったこと	夫より手料理がうまくなったと言われた！！
座右の銘	一期一会

ひとこと	アパマンショップ福井北店はあったかい雰囲気のお店です。 皆様のご来店をお待ちしております。
------	--

今月のトピックス

クロダハウスの新築賃貸住宅 続々完成！！

今回は今年3月完成の「クロダハウスの新築賃貸住宅」のご案内です。

3月下旬より入居開始の仮称Y Mマンション日之出、戸建賃貸住宅のU C大宮4棟が完成します！下記写真は1月30日に福井新聞に掲載させていただいた記事です。

現在建築中のマンションや戸建ての完成見学会はよく見かけますが、「構造見学会」はあまり見かけませんか？

当社では建築させていただくマンション・戸建賃貸住宅の品質に自信を持っております！だからこそ建築物の構造をオーナー様の目でご覧いただきたいと思い開催しております。

現在は内装も一部しかご覧いただけませんが、ご興味がございましたら当社までご連絡ください。いつでも見学自由です！





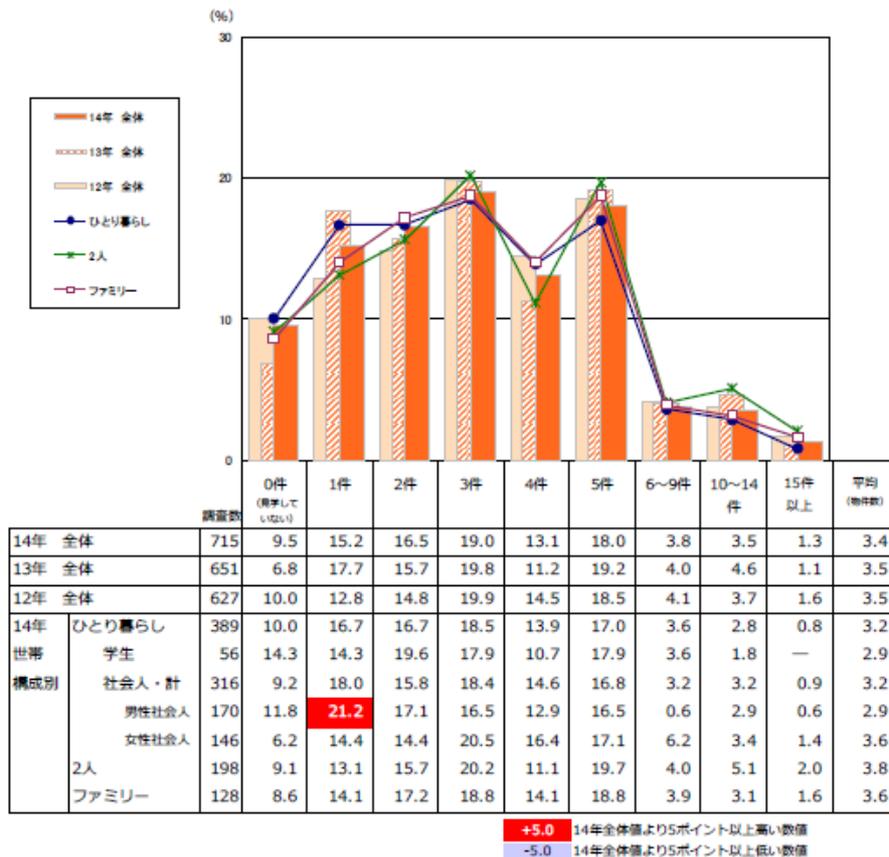
株式会社 クロダハウス
福井支店 支店長
高橋 勝也

部屋探しの際に見学した物件数平均3.4件。 進むネットでの部屋探し、ポイントはお値段以上！

2015年5月実施の賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（㈱リクルート 住まいカンパニー）によると、部屋探しの際に見学した物件数は平均3.4物件。昨年とほぼ同程度。見学数「0件（見学していない）」は9.5%、「1件」は15.2%で、約10人に2.5人がネットで部屋探しを完結させている傾向がうかがえます。全体でみても、契約のために見学した約6割の方は見学物件数3件以下です。

ネットでの部屋探しへの対策は、まずは絞りこんで検索されても残る物件にすることです。入居者はまず家賃＝予算で検索し、次に設備・サービスで絞りこみを行います。今の入居者ニーズは、あって当たり前前の“実家仕様”の設備・サービスで実家以上の快適な暮らしを希望します。日当たりが悪い、立地が悪い、築年数が経っているなど物件に欠点はあるものですが、その他の要素で競合物件と比較し、対策を立てます。対策を打つ設備・サービスはお値段以上がポイントです。

■ 部屋探しの際に見学した物件数（賃貸契約者に見る 部屋探し実態調査 2015年5月実施）



$$\frac{\text{物件力}}{\text{商品力}} = \frac{\text{価値 (間取り・設備・築年数・差別化要素・・・)}}{\text{価格 (賃料、初期費用・・・)}} \geq 1$$

今の時代多くの商品が **価値 ≥ 価格**（値段相応、値段以上）でないと売れていません
⇒ **価値**を上げて1以上にするか、**価格**を下げて1以上にするか、複合で1以上にするか、の選択になります。

**空室対策、収益向上、資金繰り改善、リフォーム工事のご相談・お問い合わせは
TEL 0776-52-3710 担当：高橋（たかはし）**



(株)船井総合研究所
賃貸管理ビジネスチーム
グループマネージャー
松井哲也

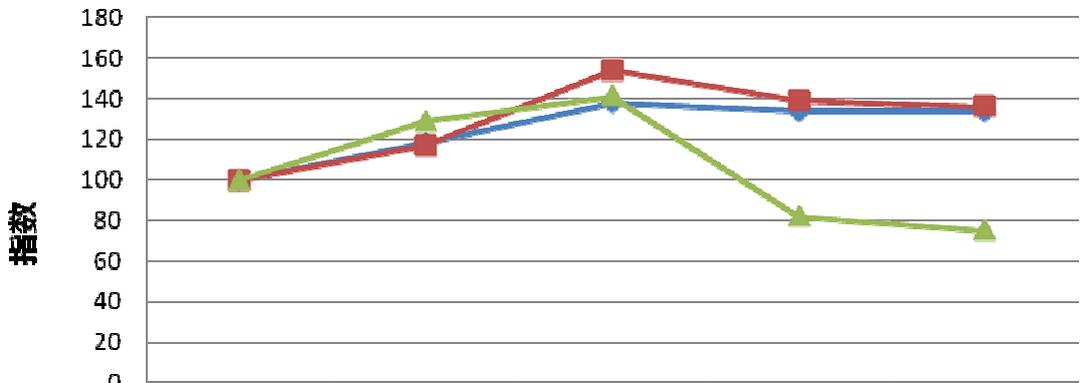
2016年 賃貸経営の新しいカタチ 賃貸経営は「税金対策」プラス「収益性」へ！

下のグラフは昭和55年を100とした場合の、それぞれの年の消費者物価指数と家賃と土地価格を比較したものです。消費者物価指数とは、全国の世帯が購入する家計に係る財及びサービスの価格等を総合した物価の変動を時系列的に測定するものです。

土地の価格は、平成12年の141をピークに75へと昭和55年以下の水準にまで下がっています。

しかし、家賃は平成12年が154でピークだったものの、平成25年も136を維持しています。ここに賃貸住宅の収益性の強さを見ることができます。

物価、家賃、土地価格指数の推移比較



	昭和55年 (1980年)	昭和60年 (1985年)	平成12年 (2000年)	平成22年 (2010年)	平成25年 (2013年)
消費者物価	100	118	138	134	134
家賃	100	117	154	139	136
市街地土地価格	100	129	141	82	75

※総務省統計局「消費者物価指数年報」から昭和55年を100として計算。消費者物価・家賃は各年1月のデータを比較。家賃は船井総研データを考慮して算出。

※(財)日本不動産研究所「市街地価格指数」から昭和55年を100として計算。市街地土地価格は各年3月のデータを比較。

アパート・マンション建築はこれまで地主さんが、相続対策のために、または固定資産税を抑えるために行うのが主流でした。しかし今、投資家と言われている方が既存の賃貸住宅を購入して収益を上げる市場として確立し始めているように、不動産事業として捉える必要があります。そもそもアパート経営とは、アパートの所有者として各部屋を入居者に貸すことによって、毎月賃料収入を得るという不動産経営事業です。事業ですから、成功するケースと失敗ケースがあるのです。

つまり、これからの賃貸経営は

- ・過去の「税金対策」発想を脱却し、いかに収益性を上げるか？
- ・正しくは収益性を下げないように、あるいは下げるのをいかに遅らせるか？
- ・そして何十年と続く返済をどのように完済するか？

という発想に方向転換が必要です。

これはある意味、会社経営に通じるものがあります。会社の経営者は設備や人材、開発に投資をして「未来の収益」を上げることに日々努力しています。賃貸経営もそのために必要経費の活用・投資を計画的に行うこと。税理士さん任せにせず、アパート・マンションを持つ大家さん自らが「経営者」としての自覚を持ち、各ビジネスパートナーからの提案に耳を傾け、大家さん自身の経営ビジョンに合った最適な決断を行うことが大切な時代に突入しています。

相続相談コーナー

Q. 賃貸物件を承継したいのですが、現状では収益性が低く相続した後の修繕費が心配です。。。

A. 対策としては、今のうちに再生リフォームしておくことで物件価値向上することが可能になり、収益性もアップします。更に、相続税評価額は同じで投資費用（現金・債務）を引くことで相続税が減額される効果があります。

また、減価償却資産に計上した場合、相続人がその経費の恩恵を受けることができます。しかし、年間収入が増えることで手残りが増え、相続税の対象資産（現金）が徐々に増えてしまうことも考えられますが、キャッシュフローが増えることで、対策の幅が広がります。つまり、相続税を抑え、所有者の投資した効果を相続人へ引き継ぐことが出来ます。

賃貸住宅を持っているだけで財産になる時代は終わりました。持っているだけでその賃貸住宅から将来に向けて収益が見込めなければ財産といえない状態になります。資産から生み出される収益が長期的に安定していれば、優良資産と言えます。逆が不良資産です。何もしなければ相続人が引き継いだ後の収入も下がり続けてしまいます。

(例)築20年4世帯のアパートを所有している。建物の固定資産税評価額は500万円。

賃料収入は4万円×4世帯=16万円/月で現在満室。今のうちに800万円のリノベーションを行った結果、今後の入居から募集賃料は5万円となったケース。(増収に対する投資利回り6%)

(現状のままで承継の場合)

相続税評価

500万円(建物：固定資産税評価額)



現在の収益性

年間192万円の収入

将来の収益性

???

(リノベーションして承継の場合)

相続税評価

500万円(建物：固定資産税評価額)

▲800万円 ※相続税計算で投資した額

を減算し



対策後の収益性

年間240万円の収入

将来の収益性

!!!

相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります。相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！資産税に詳しい各専門家(税理士・弁護士・鑑定士等)と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

TEL 0776-52-3710

担当：高橋(たかはし)

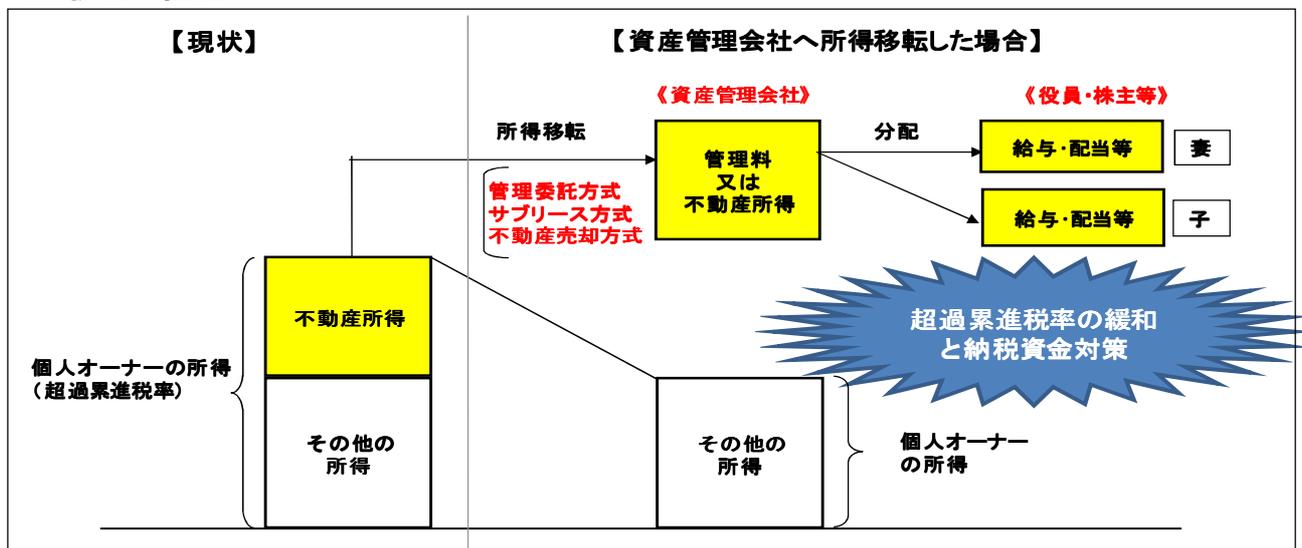
不動産ソリューションコーナー

Q. 法人化？個人オーナーが法人を設立する理由は？

不動産所得が個人オーナーに集中して高所得となると高い所得税率が適用されてしまいます。更には不動産所得が個人オーナーの財産として毎年蓄積されることで、相続発生時の相続財産が大きくなり、高い相続税率が適用されることにつながります。その対策として会社を設立(法人化)して、個人オーナーの不動産所得を移転させ、最終的に会社から家族(役員や株主)へ分配することで節税を図るのが法人化の主な目的です。

不動産所得が**約1,000万円以上**(家賃収入が**約2,000万円以上**)が法人化を考える目安とされていますが、年齢・財産・所得・家族の状況など、個別の事情により有利不利が異なりますので確認は必要です。

■所得移転の仕組み



◆法人化のメリット

所得税の軽減	税率区分の高い個人オーナーから、税率区分の低い家族へ所得を移転することで、 全体としての税率が下がり、節税 となります。
相続税の軽減	個人オーナーの相続財産の肥大化を防止 するとともに、毎期の所得として家族へ財産を移転できます。 相続税の納税資金の確保もできます 。
その他	会社形式にすることで、株式の贈与、欠損金の繰越、給与所得控除、保険の活用、死亡退職金等の制度を活用し、さらに節税が可能な場合があります。

◆法人化のデメリット

費用がかかる	<ul style="list-style-type: none"> 会社設立には設立費用及び物件移転に係る不動産取得税、登録免許税がかかります。 赤字でも地方税(法人住民税)について「均等割」分を支払わなければなりません。 税務申告のため、税理士等の費用が必要です。
手間がかかる	<ul style="list-style-type: none"> 会社の業務には実体が必要となります。 個人と法人の所得計算を分ける必要があります。 子に給与を支給する場合には、会社の副業禁止規程の確認が必要となります。
株式の圧縮	法人で投資用不動産を購入した場合、取得後3年以内に父に相続が発生したときは時価評価となり、相続税圧縮の効果はなくなる。

店舗紹介

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

おかげさまで、創業70周年！

私どもは“住まい”を通じて地域社会に貢献致します！

敦賀営業所



福井県敦賀市木崎67-10-2

TEL : 0770-24-3355

福井支店



福井県福井市高木中央3-207

TEL : 0776-52-3710

鯖江営業所



福井県鯖江市日の出町2-1

TEL : 0778-52-0071

営業時間

朝10時00分～午後6時00分

定休日

毎週水曜日

クロダハウス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●

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 空室について | <input type="checkbox"/> 売却について |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について | <input type="checkbox"/> 保険について |
| <input type="checkbox"/> 購入について | <input type="checkbox"/> その他 |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先:「クロダハウス通信」事務局 担当:高橋(たかはし)
TEL:0776-52-3710 0776-52-2710

クロダハウス

検索