"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"

# // 5/2/3/3/2019

~2016年3月号~

管理運営物件入居率

### ~今月の注目ポイント~

- ・再生リフォーム・設備投資の判断基準とは?
- ・相続した不動産の名義変更はどうすれば良いか?





3月20日新聞掲載予定!



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

- お世話になります P,1
- 今月のトピックス P,1
- 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-

クロダハウス

### お世話になります

まだまだ寒い日が続いておりますが、皆さまいかがお過ごしで しょうか?

3月といえば暦の上では春になり、学生や社会人の新生活に向け た準備が慌ただしくなりますね。

先々月号でも同じような内容について掲載させていただいており ますが、3月の繁忙期対策は皆さまお済でしょうか?

3月の繁忙期の時期にどれだけ空室を埋めるか、満室にするかで1 年間の賃貸マンションの成績が決まるといっても過言ではありませ ん。とは言っても「対策」には費用がかかりますので二の足を踏ん。 よるその高橋です でいらっしゃる方もいるかもしれません。



ですが、「投資・対策」をされている以上、「成功」していただきたい! 我々賃貸マンション管理業者として、または、不動産売買の専門家として、いろいろな 角度から問題点を見つけ出しオーナー様と問題を共有して一緒に取り組んでいくことが、 本当の管理会社の務めだと考えております。

お悩みの方は一度不動産管理会社へご相談ください。

### 管理物件入居率地域1番を目指して

### **管理物件 入居率97.70%** (平成28年2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35日で満室達成! 月額収入 24.0万円→47.5万円 197%UP!!



【背景】

築30年超(当時)・・・

退去にあわせある程度の工事はしていたも のの、入居より退去が増え、いつの間にか 入居率は常に3割程度

『賃貸経営の転機』

セミナーをきっかけに、より資産を増やす ための賃貸経営に転向。将来を考えた節税 対策へ!













【クロダハウスの取組内容】

やるとなったら、"一気に"とりいれる。内装 も複数パターンでお客さんが選べる仕様 に!







### 【結果】

すべての部屋を異なるコンセプトにする事 で、単身からファミリーまで幅広く支持を 受けました。退去待ちが出るほどの物件

オーナー	S様	築年数	32年	間取り	3D K ⇒1LDK/2LDK	世帯数	18世帯
賃料	6.3万円	空室	12世帯 _·	入居率	33.3% ⇒100%	対策	チョイス

### スタッフ紹介



氏名	上田 幸二							
出身地	福井市栗盛							
勤務部署	不動産事業部							
入社年月	1980年4月2日							
休日の過ごし方	服屋さん巡り 美容室巡り							
最近嬉しかったこと	子どもの成長する姿を実感できる事。							
座右の銘	大器晚成							

ひとこと

当店はチームプレーを大切にしております。 ご来店いただくお客様にお店全体でおもてなしをします。

### 今月のトピックス

### 新築賃貸物件完成見学

今月は完成見学会についてご案内です。当社ではRC造のユーミーマンションと戸建て賃貸のUCが今月3月下旬に完成します。それに伴い完成見学会を開催いたします。 ユーミーマンションはRC造のマンション、UCは木造戸建てと異なる構造・用途を備える物件について、現地でご見学いただき、今後の不動産投資にご活用ください。 皆様のご来場を心よりお待ちしております。



(仮称)ユーミーマンション日之出

日程:3月26日開催

所在地:福井市日之出2丁目4-15

(仮称) U C 大宮

日程 : 3月21日開催

所在地:福井市大宮3丁目8-21

### 賃貸管理コーナー



株式会社 クロダハウス 福井支店 支店長 高橋 勝也

### ~賃貸住宅市場の把握~競合物件の動向を知る~

入居促進のためには、将来を見据えた賃貸条件の設定が重要です。

適正な条件を決めるため、賃貸住宅市場を把握するうえでの考え方や賃貸条件の 設定で留意すべきポイントについて解説します。

賃料にはある程度相場があるといわれます。このエリアで相場が6万円という意味は、このエリアでその築年数、間取り、広さ、仕様だと6万円で募集をしていますが、みんな空いているということです。

これは「相場賃料」と「成約賃料」との違いということです。成約 = 適正賃料とは2ケ月以内くらいで決まる賃料を言います。また、実際の不動産は同じものが一つとしてなく、立地・規模・築年数だけで賃貸条件を決めるのはかなり乱暴です。

賃貸条件を決めるには、物件の個別性を考慮しつつ、競合物件との競争力比較や周辺エリアでの入居者の動向を分析する必要があります。対象物件で想定される入居者が賃貸物件を選ぶ際にどのような物件が候補に挙がり、入居者の視点の順位付けでどれくらいの位置付けになりそうなのかを把握します。

下表は対象物件を想定した、競合そして成約物件の競争力を比較した表です。

#### <競合&成約物件競争力比較表>

	物件名	号室	築年数	面積	家賃	共益費	駐車場	月額計	礼金	敷金	初期費用	エアコン	CA TV	TV ドアホン	ウォシュ レット	追炊 機能	浴室 乾燥	ガネ コンロ	カウン ター キッチン	カラー リフォ ーム
対象	Aハイツ	A101	14	46	61,000	込	3,000	64,000	1	2	290,880	0	0		0	0	0	0	0	
	Bハイツ	202	12	45	53,000	2,000	込	55,000	1	1	200,380	0	0	0	0	0	0			
競	リヒ`ンク`タウンC	203	12	43	55,000	3,000	込	58,000	1	2	263,880	0	0	0	0	0			0	
合	Dハイツ	205	14	45	58,000	2,000	3,150	63,150	1	2	280,605	0	0	0	0		0	0	0	
	Eロワイヤル	B102	11	40	54,000	2,000	込	56,000	1	1	203,880	0	0	0	0	0		0	0	
	FĽŮ'nŶ	101	11	40	50,000	3,000	込	53,000	0	1	141,380	0	0	0	0	0				
成	カーサG	202	10	47	52,000	2,000	込	54,000	1	1	196,880	0	0	0	0	0				
約	Hウッド	102	13	45	50,000	2,000	込	52,000	0	1	139,880	0	0		0		0			0

対策は「現時点で競合に勝てる条件」をベースに、「将来を見越した戦略的な考え方」による調整を加え、それに「オーナー事情」を加味して決定すべきです。高い賃料単価にこだわって入居者の決定時期が遅れてしまうことを考えると、多少賃料を安くしてでも賃料が入らない期間をなくす戦略を採るほうが、得策である場合が多いです。入居者が平均4~5年程度で入れ替わることも考慮に入れれば、入居者を募集する時点で、すぐ入居を決めてくれる賃料設定することが理にかなっていると言えます。

また、近々物件の売却を想定しているオーナーは、期間収益より想定売却時点の賃料収入を優先する考え方もあります。一方で長期保有を想定しているオーナーであれば、トータル賃料収入が多くなるほうがいいと考えるのが普通であり、そのためにはある期間を想定して、その期間中の賃料収入が賃貸条件をどの程度の水準にしたときに最大になりそうか、商品力を上げる設備投資などの工夫をしていけば、相場を超える賃料で入居者誘致ができる時代にもなっています。

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 IL 0776-52-3710 担当:高橋(たかはし)

### 業界ニュース



(㈱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

### 再生リフォーム・設備投資の判断基準 リスクから逆算するタイミングとコスト!

築年数が早くて10年位から、物件の陳腐化がみられます。

新築の供給増、設備仕様の進化のスピードが早いこと。そして、入居者 ニーズの変化がその原因です。

築年数が経過して陳腐化した物件は、ある程度コストをかけて根本的に 「間取り」「設備・仕様」「外観・外構」をリフォームで再生する必要があ ります。

似たような間取り、広さ、設備仕様の空き物件が多く、家賃を下げても決まらないというエリアが 全国的に年々増えています。 コストをかけて将来への設備投資をしなければ物件の価値は向上しな いということは事実です。

しかし、一**部屋あたり数百万円のコストをかける決断が、オーナー様にも出来ないことも多いものです。** 

それも当然で、本当にこれだけのコストをかけて良いのか?成果は上がるのか?今のタイミングなのか?という疑問があるからです。

結果、築年数がある程度経過しても何もしない物件はますます稼働率が悪化し、ただ家賃を下げ続け

るのみ、最悪は再投資をしたいと思った時に気力も資金も底をついてしまいます。

対策は、このまま放っておいた場合(現状維持)の収支の予測と、再生リフォームしたした場合の 収支の比較を行うことです。今の時代、再生リフォームをしたからといって家賃の大幅アップは期待 できません。

しかし、**何もしなかった場合と比べて家賃下落は止まり、稼働率は上がります。比較すると再生リフォームをすると約1**0年で一戸あたり家賃1年~2年分の手残りの違いが生じる物件が多いです。

退去すると次の入居者が決まるまで平均6ヶ月を要している物件は、空室リスクの家賃6ヶ月分の再生リフォームを行って効果を検証してみる。

再生リフォームすることで、物件の価値と入居者満足は向上します。

つまり、空室期間(稼働率)のリスク、家賃下落率のリスクから逆算して、再生リフォームコストとタイミングを決断します。設備投資することで短期的には損ですが、長期的な得を目指す賃貸 経営力が求まられています。

#### <再生リフォームしないまま賃貸した場合・再生して賃貸した場合の10年間の収支(1室の試算例)>

		再生リフォームしない場合	再生リフォームした場合				
	家賃	5. 4万円/月	6万円/月				
収入	稼働率	80%	90%				
	10年間の収入	518. 4万円	648万円				
支出	支出(収入の20%)	103. 6万円	129. 6万円				
ХШ	再生リフォーム費用	なし	100万円				
	10年間の収支	414. 7万円	418. 4万円				

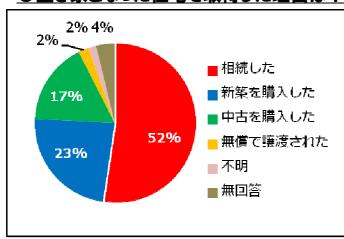
### 相続相談コーナー

- Q. 親から実家を相続したものの生活拠点の違いなどから放置し、空き家になったままですが良い方法はありますか?
- A. 一定の家賃が見込めなければ、売却を考えるのが無難でしょう。固定資産税のほか、掃除や火災保険など定期的に費用がかかり、家計の負担が増す可能性があります。

総務省の調査によると全国の空き家は2013年10月時点で820万戸で、空家率(住宅全体に占める空き家の割合)は13.5%といずれも過去最高。

空き家になる理由で多いのは、親の死去などで引き継いだ家を持て余すパターン。国交省の調査によると、空き家となった住宅を取得した理由の半数以上が「相続」です。

#### ●空き家となった住宅を取得した理由は?



※国土交通省「2014年空き家実態調査」より

### 4月から3000万円まで控除

4月には相続した空き家を売った譲渡所得から 3000万円を控除する制度が始まる予定なので、利 用を考える人も増えていくことでしょう。但し、旧耐震 基準で建てた空き家は耐震リフォームしたり、解体し たりして売ることが条件です。。

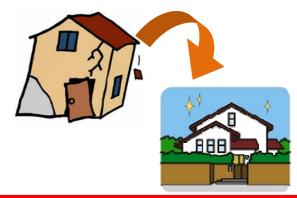
また、空き家をどうするか決められない場合も空き 家管理サービスを利用し、維持、保全に努めることで、 いざという時の活用をスムーズにしてくれます。

#### 固定資産税6倍も

昨年、5月に全面施行された空き家対策特別措置法では、倒壊の恐れなどのある空き家については市町村が一定の手続きを経て、固定資産税を最大6倍徴収されるようになりました。

#### 修繕費がかさむ賃貸

もちろん賃貸も選択肢になりますが、一定の家賃が条件になります。数十年住んだ家を貸すときは水周りや外装のリフォームが必要になることが多いですから、「5年程度でリフォーム費を回収できるかが賃料の目安になります。」



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 IL 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. 相続した不動産の名義変更は、どうすればよいか?

A. 土地や建物(不動産)を相続した場合にする名義変更の手続きを「不動産の相続登記」といいます。実は相続登記には期限はありません。よって、先祖代々の土地建物、特に生家や山林・田畑の登記名義が、亡くなった祖父母のままのケースが多々あります。

しかし、相続登記しないと、相続人は不動産の所有権を 主張したり処分したりすることができません。特に売却をす る際は、相続登記が完了していることが必要です。



### 不動産は分けにくいからこそ難しい

相続発生後に土地や建物(不動産)の名義を変 更するには、誰がどの不動産を受け継ぐかを話し合 いで決める必要があります。

不動産は相続財産の中でも資産価値が高く、評価額の大半を占めるのが通常です。しかし、不動産は物理的に分けにくい財産です。一戸建ての自宅を左右するに分けることは当然できません。土地の場合、敷地の広さや形状・接道状況により価値が変わります。

とはいえ、複数の相続人で不動産を「共有」することはお勧めできません。不動産は、名義を持つ全員が合意しないと処分や活用ができません。

特に兄弟間での共有は、共に売却するか、一方の持分を贈与・売買・相続により引き受けてない限り解消できません。共有のまま名義人がなくなると、更に配偶者や子供が相続して新たな共有者となるため権利関係が複雑になり、全員の合意を得るのはますます困難になります。

⇒共有は問題の先送りに過ぎません。

### 遺言書の準備が必須

不動産は出来る限り単独で相続することが望ま しいですが、相続人間の話し合いによる合意形成 が難しいのであれば、遺言所の準備が必須です。

不動産を将来どう所有するかだけでなく、不動産を生活の基盤とする相続人の人生設計も踏まえ、相続させる先を決めることが大切です。



### 店舗紹介



## ジョップ 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

### <u>福井支店</u>





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編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

