

圧倒的 不動産

今月の注目ポイント

賃貸経営改善の9つのチェックポイント
生命保険の加入は相続税対策として有効？

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 エージェント紹介
- 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

管理運営物件入居率

96.50%

2017年1月末 現在

クロダハウス

検索

お世話になります

まだまだ寒さが厳しいですがいかがお過ごしでしょうか。くれぐれもお体をご自愛ください。

さて、本格的に賃貸業界の繁忙期になります。是非この繁忙期に満室にさせていただきたいと思います。満室の為に、ポイントがございます。それは『オーナー様の決断が大切だ』ということです。募集賃料や初期費用の見直し、室内リノベーション、プレゼント等々、オーナー様がどのような対策をするかを「決断」することが、この繁忙期の鍵となります。みなさまは日々賃貸経営を学ばれていらっしゃるかと思しますので、対策は既にされていることとは思いますが、まだ対策をされていない方がいらっしゃいましたら、早めの対策を行いましょう！このままだとこのままですよ。



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96.50%
(平成29年1月末 現在)



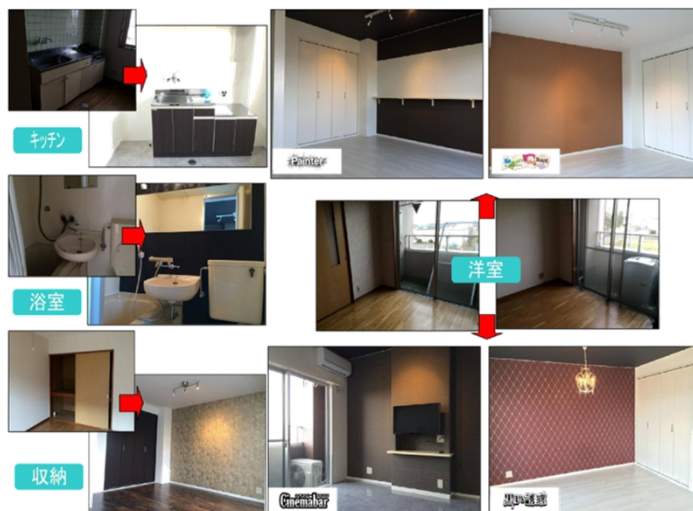
優先順位1 自社管理物件

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 120,000円⇒455,000円 379%UP

Before



After



◆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でした。埋まっているのはわずか3室という状況でした。

◆取組内容◆

リノベーション&一括借上げを実施しました。賃料もアップできたため、一括借上げを実施しても、収入は大幅な増加となります！対策開始から6ヶ月で満室となりました！！

オーナー	A様	築年数	1987年	間取り	1DK⇒1R	世帯数	14世帯
賃料	30,000円	空室	10世帯	入居率	28.6% →100%	対策	一括借上げ +内外装リノベーション

エージェント紹介



(株)クロダハウス福井支店
エージェント

名前：橋本 泰宏 Hashimoto Yasuhiro (36歳)

保有資格：危険物取扱者 乙種4類・第二級陸上特殊無線技士
大型特殊自動車運転免許 取得 ※車両系建設機械（整地等）運転技能講習
フォークリフト運転技能講習・2級ボイラー技士

Phone：080-8995-0342

Email：y-hashimoto@kurodahouse.jp

1979年 福井県福井市に生まれる

2001年 日本通信特機株式会社 入社

同年 NEC 関東信越支社へ出向

地方自治体、広域地域連携ビジネスを学ぶ。

2004年 日本通信特機株式会社 本社勤務

同年 地方自治体 平成の大合併プロジェクトに携わる。

2005年 福井県下 金融機関ビジネス着手

同年 広域医療福祉関連ビジネス着手

2010年 石川県 県南エリアへのビジネス拡大

2015年 日本通信特機株式会社 退社

同年 不動産産管理会社設立（ジョイントプラス社）

2016年 クロダハウス入社 福井支店 不動産部・管理部 売買担当

●橋本のマニフェスト●

私はローカルエージェントとして売買に関わる商談を、お客様に代わり交渉いたします。地域活性化に役に立てる者として、地域に明るい笑顔・笑い声を響かせるのが私の仕事です。





株式会社 クロダハウス
福岡支店 支店長
高橋 勝也

～ 2017年 需要期対策 ～

より良い賃貸経営へ向けて経営改善のチェックポイント

物件毎に立地、築年数、キャッシュフローの現在と目標、競合物件との比較で対策の方向性が変わります。2017年春の需要期に向けて、より良い賃貸経営へ向けての経営改善のための主なチェックポイントは下記の9つです。

①現在の空室率 ②現在の入居者の最下限賃料 ③現在の満室想定での損失額 ④現在の支出を引いた手残り収入 ⑤対策後の適正賃料 ⑥対策による1棟当たりの増収額 ⑦対策内容と費用 ⑧対策による1室当たり増収額と投資利回り ⑨物件価値(売買した場合の価格)です。

(1) 経営改善シミュレーション例

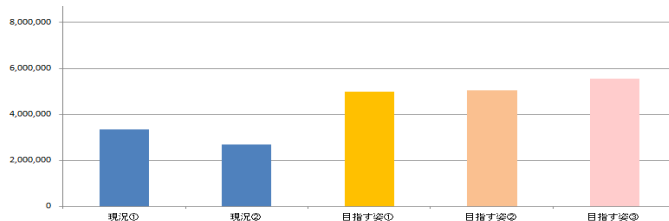
金額単位：円

	現況①	現況②	目指す姿①	目指す姿②	目指す姿③
予測シミュレーション		1室退去	条件変更	設備改善	リノベーション
総戸数	8	8	8	8	8
入居戸数	5	4	8	8	8
空室率 ①	38%	50%	0%	0%	0%
現在の最下限賃料 ②	50,000				
現在の募集賃料	50,000				
月額賃料収入	280,000	224,000	416,000	420,000	464,000
平均賃料	56,000	56,000	52,000	52,500	58,000
適正賃料		⑤	48,000	49,000	60,000
想定年間賃料収入	3,360,000	2,688,000	4,992,000	5,040,000	5,568,000
満室時の想定年間賃料	5,376,000	5,376,000	4,992,000	5,040,000	5,568,000
年間損失・利益増 ③	-2,016,000	-2,688,000	2,304,000	2,352,000	2,880,000
月間損失・利益増	-168,000	-224,000	⑥ 192,000	196,000	240,000
▲年間運営費	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
▲年間返済額	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000
▲年間支払額計	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
税引き前年間キャッシュフロー ④	360,000	-312,000	1,992,000	2,040,000	2,568,000
対策内容			賃料適正+敷礼0	設備3点セット	リノベーションA
1室当たり対策費用目安		⑦	0	150,000	1,500,000
空室対策費用計				600,000	6,000,000
空室対策費用回収年数				0.3	2.1
1室当たり年間増収額			⑧	588,000	720,000
1室当たり投資利回り(利回り10%が良好)				392%	48%
返済倍率(1.3以上が理想)	1.12	0.90	1.66	1.68	1.86
物件価値(表面利回り10%)		⑨	49,920,000	50,400,000	55,680,000
物件価値向上額				480,000	5,760,000

(2) 経営改善による想定年間賃料収入シミュレーション例

上記のポイントを意識して、経営改善を行った場合の想定年間賃料のシミュレーションが右記のグラフになります。物件の条件に応じて、最適な改善の方法は異なります。

弊社と致しましても、オーナー様にとって最善のご提案が出来るよう努めてまいりますので、どうぞお気軽にご相談下さいませ。



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

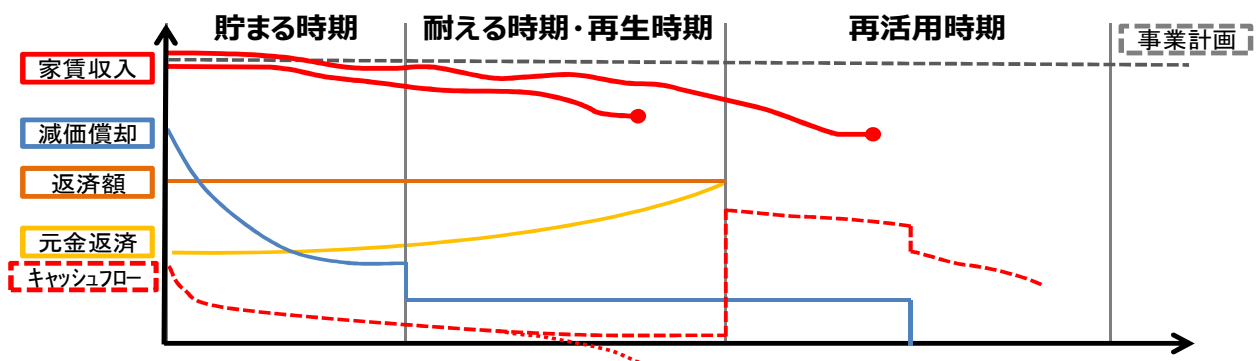
不動産は「所有する」時代から 資産として「運用する」時代へ！ 2017年「築年数別賃貸経営」のススメ

相続税法の改正の影響に加え、「超」低金利政策のもと2017年も賃貸住宅の供給過剰が続く傾向にあります。2017年の2・3月に向けて各地で昨年以上の新築の賃貸住宅の建築が進んでいます。つまり2017年はより一層の供給過剰、家賃デフレ、空室リスクを前提に経営する必要があります。

賃貸物件の中長期での有効活用を考える際のポイントは「築年数別賃貸経営」です。築年数別賃貸経営とは賃貸物件のライフサイクル上の立ち位置と税務上の立ち位置（償却資産簿価・返済期間残・返済額等）を確認し、築年数別に対策を立てるという意味です。対策による、収入増と経費や減価償却による節税効果を目的に、物件の実力・キャッシュフローの傾向(時期)・賃貸経営目標への到達度をチェックします。例えば、新築から10年ぐらいまでは物件も新しく節税効果も出やすい貯まる時期。築11～15年前後は家賃を下げて稼働率を維持する耐える時期。築15～20年でリノベーションして家賃を上げる、上げられない場合でも家賃下落に歯止めをかける再生の時期。これらのサイクルを繰り返すなかで、借入の返済も終わり、収入を継続的に得る資産として所有し続けるのか？承継していくのか？それとも売却するのか？出口戦略へと続くのが再活用時期です。

このように、不動産は「所有する」時代から、資産として「運用する」時代に移っています。環境の変化にいち早く対応するためにも、中長期的な視点でビジネスパートナー（管理会社）の声を聞き、連携した賃貸経営が必要不可欠な時代になっています。

＜築年数別賃貸経営のライフサイクル＞ ※家賃収入とキャッシュフローは経営の仕方で異なります



＜賃貸物件の長期有効活用のための築年数別賃貸経営の対策例＞

- ◆**貯まる時期… 新築時～10年前後**
⇒物件力は原状回復などで維持できる時期・節税効果の出やすい時期
➡対策方針…余剰金は今後のために貯めておく
契約条件変更(フリート・初期費用ゼロ)や一時的には家賃を下げて稼働率を重視
- ◆**耐える時期①… 築11～15年前後**
⇒物件力が落ちつつあり、稼働率が悪くなる時期
➡対策方針…家賃を下げて稼働率を維持
- ◆**再生の時期… 築15～20年前後**
➡対策方針…リノベーション（時代のニーズに再生）設備・間取り・外観刷新の必要あり
家賃を上げる、下落を止める※かかった費用は節税につながる(修繕費・減価償却)
- ◆**耐える時期②… 築25～30年前後**
⇒物件力が再び落ちつつあり、税金も増えCFが悪化しやすい時期
➡対策方針…家賃を下げて稼働率を維持
- ◆**再活用時期… 返済期間終了**
⇒出口戦略（所有、承継、組み換え、売却）に応じて再活用できる時期

相続相談コーナー

生命保険の加入は相続税対策として有効ですか？

生命保険は相続税対策として有効であると思われます。有効性は下記の4点です。



①現金をすぐに受け取ることが出来ます。

生命保険を利用することで、葬儀費用や納税資金のために現金が必要となった場合にもすぐにお金の調達が可能となります。名義人の死亡時点で、金融機関の預金は「相続財産」の扱いとなり、遺産分割協議が整うまでは、預金の引き出しができません。各金融機関によって方法は異なりますが、預金を引き出すには遺産分割協議書、相続人の印鑑証明書、戸籍謄本などの書類を提出する必要があるため、手続きに相当な時間がかかります。これに対して死亡保険金は、受取人が請求手続きをすれば、5～10日程度で受取人が指定する口座に支払われます。

②預金をするよりも、大きな金額を得ることが出来ます。

貯蓄の場合、今月から10万円の積み立てを始めて、1年後に相続が発生しても120万円の現金にしかありません。生命保険の場合は、今月に1回の保険料10万円を支払って5,000万円の保険に加入すれば、たとえ翌日に亡くなったとしても原則5,000万円が受け取れます（あくまで原則であり、当然例外はございます）下世話な話かもしれませんが、いつ起こるかかわからない相続の納税資金対策としてはとても有効な方法です。但し、生命保険は年齢や健康状態で加入できないという制約もあるので、気がついた時には遅かったということのないよう早めの手続きが必要です。勿論、生命保険で相続税の全額が賄えるということではなく、ある程度加入しておけば、納税にゆとりが出るくらいに考えたほうがよいでしょう。

③節税効果があります。

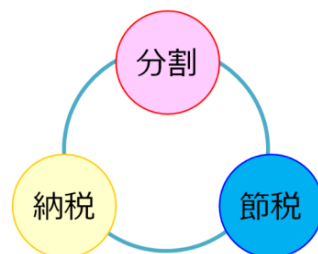
生命保険には、相続人が生命保険を受け取った場合、500万円×法定相続人までの金額は非課税とされます。例えば相続人が妻と子ども3人だとすると、非課税枠は2,000万円（500万円×4）になり、妻だけが保険金を受け取った場合でも、2,000万円分を保険金から差し引くことができます。

④トラブル回避に有効です。

生命保険は、明確な遺言書がなく遺産分割協議（遺産を誰に渡すかの話し合い）になっても、死亡保険金の受取人が決まっているので相続しやすいのです。遺言書に記載されている内容が、法定相続人が遺留分（最低限相続できる財産）を侵害した場合でも、死亡保険金は遺留分の対象にはなりません。遺したい人に確実にお金を渡せるので、親族間のトラブルを回避することができます。

では、どんな商品を選べばよいのでしょうか？基本は終身保険です。相続で保険を利用する場合、絶対に外せないポイントは相続税発生時に必ず保険金が受け取れることです。この条件を満たすのが終身保険です。また、保険契約者、被保険者、受取人等を誰にするかで、贈与税、相続税、一時所得、雑所得等、税金の取り扱いが異なりますので、注意が必要です。

相続は3つの対策のバランスが重要



**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

従来の相続対策の問題点とは？ ～ 時代は資産形成へ ～

これまでの相続対策の問題点をご存じでしょうか？

実はこれまでの相続対策は土地の維持、節税することばかりに関心がいきすぎて、建築費用や借入金利息、家賃収入の推移、運用成績についてあまり考えられていませんでした。例えば、先祖伝来の土地を次の世代に引き継がせることばかりに関心が向かい、そこから収入を得て、資産として利益を上げ続けるという点に関心が向いていなかったことなどがあげられます。

つまり賃貸アパートやマンションを建築・購入したことによって、いかに有利な運用ができ、どれだけお金が残ったかという、不動産の投資家であれば持っている投資の収益性の観点についてはあまり重視されてきませんでした。

実際、相続税対策のみに関心が向けられ、利回りを無視して必要以上に豪華なマンション建築・購入をした結果、財産を失うといったこともありました。

現在は、収益性や物件の価値向上に関心が向いてきていますので、建てた後の運用の大切さは理解されるようになってきました。土地や賃貸不動産は単に所有するだけでなく、そこから得られる収益性がむしろ大事な時代になってきています。収益性が悪い土地や賃貸アパートやマンションをそのまま相続させるのでは、問題点の解決になりません。

また、土地の価値を考えないで建物の建築費だけを投資金額と考えて利回り計算をするのも問題です。土地も購入したと考えればお金がかかりますし、土地を売却すればお金になるわけですので、建物の建築費だけでは不十分ということになります。

例えば現状を把握するツールとしてROA分析があります。ROAというのはReturn on Assetsの略で「利益÷総資産」で計算されます。ROAは「資産全体を使ってどれだけ稼いだか」を見る指標ということになります。例えば年間収支（利益）が280万円の2つのアパートがあります。建物の建築費用や建築時期も同じですが、相続税評価額で土地3,000万円の土地に建てたAアパートはROAが8%対して、土地評価6,000万円のBアパートのROAは、4.3%と低いことがわかります。つまり、価値の高い（評価額の高い）土地が有効に活用されていないことがわかります。資産の色分けを浮き彫りにし、資産に着目し、対策を打ち、優良資産に変えていくのです。収益性の低い資産を処分し、収益性の高い優良資産に組み替えてゆくことも一つの対策です。社会の仕組みや価値観が大きく変化している現在、資産は増やす工夫が必要な時代になったのです。

【ROA分析例】 ※価格は相続税評価額

Aアパート 土地3,000万円＋建物500万円＝総資産3,500万円
年間収支280万円÷総資産3,500万円＝ROA 8%

Bアパート 土地6,000万円＋建物500万円＝総資産6,500万円
年間収支280万円÷総資産6,500万円＝ROA 4.3%



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●

- ☐ 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

検索