

# 圧倒的 不動産

今月の注目ポイント  
即実践出来る！全国の退室対策事例紹介！  
相続手続きのポイントについて

## 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

97.30%

2017年3月末 現在

クロダハウス

検索

ワンストップ不動産  
ONE-STOP RAEREAL ESTATE



# お世話になります

日頃よりクロダハウス通信をご覧いただきありがとうございます。さて、確定申告や賃貸業界における繁忙期など、お忙しい日々を過ごされたかと思えます。繁忙期中の入居状況はいかがでしょう。満室になりましたでしょうか。先般より繁忙期対策を推奨させて頂きましたが、「繁忙期対策をした部屋が決まらない」そんな事案もあるかと思えます。「室内を改装（リフォーム）やリノベーションをしたのに、部屋の案内もない、決まらない」そんな時はもしかすると、募集や広告のやり方に問題があるかもしれません。例えば、インターネットにお部屋を掲載しているらっしゃるかと思いますが、その掲載の写真がリフォームする前の写真になっている等です。そんなことはございませんか。その他相場より高い家賃設定になっていると決まりにくかったりする等、様々な要因がある為、一度見直しが必要なケースが多いです。また、確定申告の状況とこの人口減少時代に不動産が負の資産となるケースもございます。「子々孫々に継承していく方法が果たして不動産で良いのか。」こんなことも考える必要があるかもしれませんね。



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97.30%**  
(平成29年3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28日で満室達成！**  
**月額家賃 58,000円 ⇒ 63,000円 5000円UP**



◆背景◆

以前からの空室と年末年始の退去とが重なり、空室が最大8部屋になっている物件でした。

◆取組内容◆

- ① **賃料の適正化とモデルルーム**
- ② 1部屋のみ绞りリノベーション工事
- ③ ゼロプラン

◆結果◆

- ① 変更後15日で2部屋申込
- ② リノベーション工事中に申込。賃料5000円UPに成功
- ③ キャンペーン利用で1部屋申込

オーナー	M様	築年数	2002年	間取り	2LDK	世帯数	18世帯
賃料	63,000円	空室	3世帯	入居率	61.1% →83.3%	対策	<b>1部屋単位の リノベーション工事</b>

# エージェント紹介



(株)クロダハウス福井支店  
エージェントチルドレン

名前：上田 幸二 Ueda Koji (36歳)

業歴：7年

Phone：090-7598-7856

Email：k-ueda@kurodahouse.jp

1980年 福井市森田に生まれる

1998年 サッカー部キャプテンとして福井県ベスト4を経験

2003年 福井工業大学建設工学科建築部卒業

同年 (株)クロダハウスにユーマンションの現場監督として入社

2009年 不動産事業部に異動

2010年 アパマンショップ鯖江店営業として勤務

2011年 アパマンショップ福井北店営業として勤務

2012年 超長期空室物件を20件以上申込

2015年 アパマンショップ福井北店副店長就任

2016年 アパマンショップ福井北店店長就任

同年 アメリカの不動産を学ぶため、ワシントン州シアトルにて研修受講

平成28年現在 仲介件数「1000件以上」

## ●私のマニフェスト●

私は不動産を通して、お客様に「幸せ」をご提供できるよう、公明正大な取引を行います。





株式会社 クロダハウス  
福井支店 支店長  
高橋 勝也

## 全国の即実践出来る！退室対策事例紹介！

空室対策に取り組んでいるオーナー様は多いですが、退室対策に取り組んでいるオーナー様は意外に少ないものです。

(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会での、全国のオーナー様の退室対策事例を4つご紹介します。

- (1) 長く入居している入居者へ水回りのクリーニングをサービス
- (2) 防犯カメラの設置など安心、安全な住環境をサポート
- (3) 洗浄便座、TVドアホン、室内物干しのなかから1点プレゼント
- (4) 2年入居で大阪1泊2日、4年で東京1泊2日チケットプレゼント

### (1) ルームクリーニングチケットサービス

- ・賃貸で長く入居してくれているのは嬉しいけど、水回りをキレイに使っているの心配…。
- ・いい入居者さんだから、何かサービスしてあげたい。だけど家賃は下げたくない…！

マンション・アパート用	お風呂/トイレ/ キッチン・レンジフード	Room Cleaning Ticket	<b>18,000円</b> (税別)
戸建て用	お風呂/トイレ/ キッチン・レンジフード	Room Cleaning Ticket	<b>36,000円</b> (税別)



クリーニング前



クリーニング後

それなら！

### (2) 防犯カメラの設置



### (3) 設備1点プレゼント

5年以上お住まいの方々に下記アイテムの中から好きな設備1つを無料で設置致します。



温水洗浄便座



室内物干し 2個  
設置場所は窓付近になります。



TV ドアフォン

### (4) リゾートの旅プレゼント

**プレミアムツアーご招待！**

感謝の気持ちを込めて **行こう！**

もれなく全員に **プレゼント！！**

特典であれば **48ヶ月** お住まいの方 4年目更新された方  
**東京リゾートの旅** ご招待  
2人目は20,000円でご招待

特典であれば **24ヶ月** お住まいの方 2年目更新された方  
**大阪リゾートの旅** ペアでご招待

入居者の退去によって、空室だけではなく募集のための原状回復費用等の費用負担や、募集賃料を今までより下げなければならないといったリスクを負うことにも繋がります。

弊社では「長く住んでもらう」ことを目指し、賃貸経営をサポート致します。何かございましたら何なりとご照会ください。

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

## 進むネットでの部屋探し、供給過剰、飽和する空室物件 キーワードは「ユニーク！」 ネット検索で選ばれる特徴を創る、たった1つの物件づくり！

住宅土地統計によると公営、都市再生機構、官舎、社宅（給与住宅）以外の民間（企業、個人）が建てる賃貸住宅は全国でおよそ1,600万室。空室率20%で想定すると全国で約320万室が空室ということになります。一方、インターネット上の賃貸不動産のポータルサイトの全国の掲載物件数に目を向けると、「A」サイトでは643万室の空室公開、掲載店は3万店。「B」サイトでは800万室の空室公開、掲載店は2万店という状況になっています。

勿論一つの部屋が複数公開されている場合も多いですが、ネット上の空室物件は増え続けています。今では部屋探しのお客様は多くの時間をかけて自分に最適な物件探しをネット上で行っています。そのなかから、気に入った物件をネットで問い合わせして来店します。来店する店は今や2店舗に満たない状況です。ネット上で部屋探しが完了してしまいます。更に今年2～3月期は新築の供給も多く、入居が決まらない新築物件は家賃の下落がはじまっています。これからの賃貸経営のポイントは借り手市場に合った賃貸経営に転換出来るかです。



具体的には次の3点です。

### 1. それでもネット検索で選ばれる物件づくり

キーワードは「ユニーク」たった一つの、他にはない・・・つまり「お値段以上」の物件づくり。家賃が同じであれば、おしゃれ、綺麗、設備充実、広い、間取りが良い、初期費用が安いサービス充実・・・選ばれる特徴があることです。例えば、家賃5万円で6ヶ月空いている物件があったとします。何もしなければ、さらに6ヶ月空いてしまう可能性は大ですので、5万円×6ヶ月で30万円の損をしてしまいます。ならば、いっそのこと30万円かけて「ユニーク」な物件づくりに挑戦してみるのはいかがでしょうか。身近な管理会社の提案に耳を傾けてみるのも一つの手です。経営は一人では出来ません。その部屋が5万円を頂戴するに値する商品になれば、入居者が決まるのは時間の問題になります。

### 2. 部屋を貸すことをサービス業とする

「入居者」を「お客様」ととらえ、常にサービスを心がけないと満室経営は続けられないと肝に銘じてみましょう。長く住んでもらった方が安定経営に繋がります。入居者の満足度を確かめたり、退去理由を把握します。永遠に売れ続ける商品はありません。今売れているものもいずれは売れなくなります。今人気の設備も間取りもいずれは当たり前前の設備になります。売れている時、貸している時だからこそ、次の一手を考えましょう。今の家賃を維持するためには、常にその家賃にあった商品やサービスを提供することが大事です。

### 3. 事業の経営者という意識を持つ

賃貸経営の基礎知識（特に事業としての中長期の視点や収益性や安全性の視点）をしっかりと身につける事です。商売の基本は「数量」×「単価」です。賃貸経営の場合、入居率×家賃です。

\*入居率が100%・家賃が90%であれば売上げは▲10%

\*入居率が90%・家賃が100%であれば売上げは▲10%。

\*その両方が90%になると売上げは・・・90%×90%=81%で▲19%

空室は損であると意識し、常に満室になるように努力しましょう。一番高い家賃設定を目指す賃貸経営から、1棟あたりの収益の最大化を目指す家賃の設定を目指しましょう。小売業では一時的にキャンペーンやセールを当たり前のように行い収益最大化を行っています。

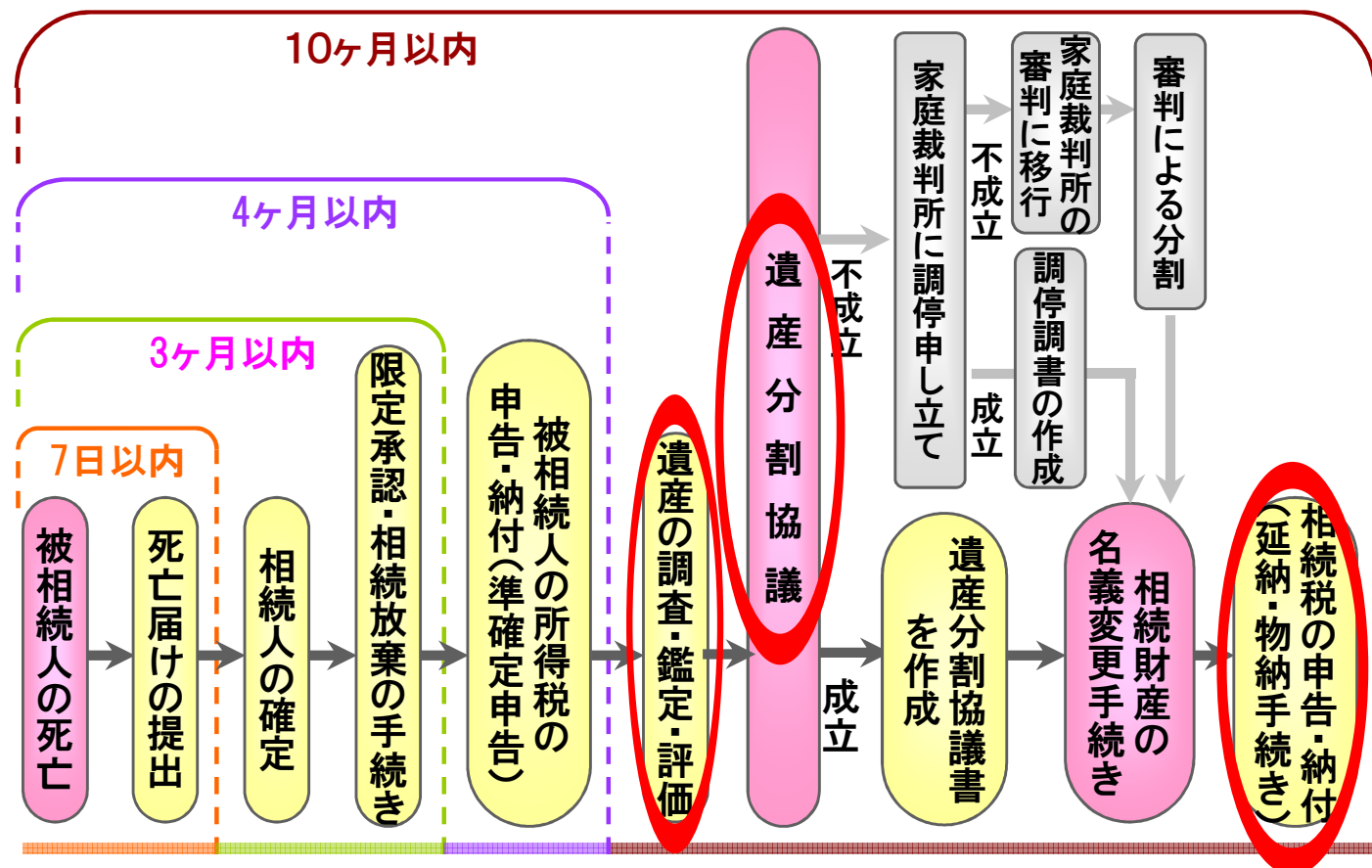
情報を収集し、成功事例を学び実践し、借り手市場に合った賃貸経営が出来るか否かが安定経営のポイントです。

# 相続相談コーナー

## Q. もしもの時の安心。相続手続きのポイントは？

相続はある日突然やってきます。悲しみも癒えぬうちに名義変更など70以上の煩雑な手続きをしなければなりません。安心して相続していただくために、相続手続きの流れと主なポイントを整理してみました。

### <相続手続きの主な流れ>



### 【ポイント】 相続発生前の留意点と生前対策

残されたご家族が慌てないために、「争続」を防ぐために、財産をしっかり承継していくために、最も大切なことが**事前の準備**です。具体的には**遺言書**を作成することです。

節税や遺産分割対策、納税対策として生前贈与するなど、様々な対策方法があります。まずは適切な財産評価を算出します。特に土地の評価は、一つ一つ個性があるため、とても難しいものです。適正な評価額を算出するために、専門家選びも大切です。

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  
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

## ～資産は自ら守り、増やす時代へ～ 変化し続ける時代の不動産組み換え対策！



不動産はもはや、保有し続けるだけでは、大きな時代の波を乗り切ることができなくなってきました。不動産の価値はその不動産が産み出す収益力によって決まります。将来を見据えて、より多くの収入を生み出す優良な資産への組み替えや、再利用のための投資を行うことで資産を増やし、承継する時代に入っています。不人気エリアの物件を売却して、人気エリアの物件を購入する。地方の物件を売却して都心の物件を購入するなどの不動産の組み換えはよくありますが、今回は修繕費用のかかる物件を売却して、土地は小さくなりますが、メンテナンスのされた人気エリア物件に組み換えたケースで考えてみます。

「これから修繕等で費用がかさむ物件を、思いきっていい物件に買い換えたい！」

### <Before>

築30年のRC造、総戸数24戸のマンションを保有。間取りは2DKだが、設備投資をしてこなかった為、家賃を安くして入居を促進。しかし、空室が目立つようになり、建物も劣化が進み改修費に費用がかかるようになる。リノベーションすれば家賃は上げられる物件だが、資金がない。このマンションを売却し収益性の高い物件の買い替えを検討。7200万円で売却

### <After>

土地は小さくなりましたが、人気のあるエリアでメンテナンスがしっかり行われている築20年の総戸数10戸のマンションを購入。結果、これからかかるであろう修繕費に費用をかけることなく、安定した収入を得ることのできる不動産に買い替えることができました。  
7500万円で購入



## 所有物件のなかで、資産の状況確認と将来に向けた “棚卸し”が、優良な資産承継のポイントです！

### キャッシュフローの変化

	現在	将来
所有物件	○	◎
所有物件	◎	○
所有物件	△	○または△
所有物件	×	△または×

### 対策の方向性

- 維持
- 維持・投資  
または売却・買換え
- 維持・売却・買換え

所有不動産の現在と将来の価値を、収支（所得税対策・CF対策）・評価（相続税対策）の両面で推測します。

推測結果に合わせ、最適と思われる資産の状態を形成していきませんが、数値化できない不動産の背景（価値に関わらず、残す必要がある資産）を考慮して対策を決定します。

# 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



#### 福井支店



#### 鯖江営業所



福井県敦賀市木崎67-10-2  
TEL : 0770-24-3355

福井県福井市高木中央3-207  
TEL : 0776-52-3710

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