

# 圧倒的 不動産

今月の注目ポイント

繁忙期後、改めて現状を知り対策を打つ！  
借入れをされているオーナー様必見！

見直しのポイント

## 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 賃貸管理コーナー
- P,3 業界ニュース
- P,4 ソリューションコーナー
- P,5 ソリューションコーナー
- P,6 イベントスケジュール
- P,7 クロダハウス商品のご紹介
- P,8 クロダハウス商品のご紹介
- P,9 土地活用
- P,10 売却物件に関して

管理運営物件入居率

97.34%

2018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 REAL ESTATE

FUN × FANS



kuroda  
house

# お世話になります

まだまだ肌寒い日が続きますが、皆さまいかがお過ごしでしょうか。

ご存知の方も多いかと思いますが、昨今さる銀行が不正融資を実施していたことがニュースで報道されております。これは賃貸マンションの売買に大きな影響を及ぼすことが予想されます。急激に融資の規制が強化される可能性もあります。

また、賃貸経営にとって融資の問題は、外壁修繕やリフォームの借り入れといった賃貸マンションの維持にも影響が出る可能性がありますので注意が必要です。

賃貸マンションの維持はもちろん大切なことですが、もし資産整理を検討されている方で「賃貸マンションの売却」を検討されている方がいらっしゃいましたら、早めに検討されたほうが良いかもしれませんね。いつでもご相談ください。



支店長の高橋です

## 今月のトピックス

### ビルの外壁大丈夫！？

建物は長い年月をかけゆっくりと痛んでいきます。痛みの進行に伴い美観・安全性の低下、雨漏りや漏水等の様々な問題が発生します。弊社では建物の現状を知っていただく上でも、無料点検をお勧めしています。皆様の建物維持管理の手助けにお役立てください。

**黄信号**：各部材の劣化や壁の各所に発生するひび割れ等、建物が本格的に傷み始めると思わぬ隙間から雨水が入り、雨漏りや新たな傷みを発生させます。



#### ●塗膜の剥離現象

下地との密着性の低下で発生します。

下地が出てきてしまう為、新たな傷みのもとになります。



#### ●チョーキング現象

外壁塗料が紫外線や酸性雨などで老朽化。はっ水効果減少しています。

**赤信号**：傷みも最終段階に入ると、修復が不可能となり部材そのものの交換が必要になります。また、雨漏りが発生した場合、原因の特定が極めて困難なものとなるでしょう。



#### ●外壁シールの欠落：外壁材のジョイントの防水シールが剥がれ落ちた状態。

毛細管現象による。浸水がおこり、外壁内部へかなりの量の水が入り込んでいることが推察されます。

いつでもご相談お待ちしております！



株式会社 クロダハウス  
福井支店 支店長  
高橋 勝也

## 繁忙期後、改めて現状を知り対策を打つ！ (家賃値下？リノベーション？売却？)

2018年の繁忙期も終了しました。皆様の物件は、いかがでしょうか？今年の繁忙期は、全国的にも法人需要が増して、お客様そのものは減ってはいませんが、新築着工数は増加傾向にあり、物件をネット上で絞り込むお客様が多く、賃貸店舗での成約数は、良いところと悪いところで、勝敗を分けた形になっているようです。

「今まで空室だった物件が、また解約受付が入った物件が、狙い通りの対策を打って申し込みが入った」と感じられる事が一番ですが、なかなか狙い通りにはいかなかったオーナー様もいらっしゃるかと思います。ここでは改めて、現状のキャッシュフローを確認し、今後の閑散期にて、さらに空室が出る可能性も加味しながら、対策うつ方法をお伝えしたいと思います。

### 【経営改善提案書】※赤枠を参照下さい

経営改善提案書	物件名 (●●●● 築15年RC、1LDK11部屋、住宅地)			2018年3月現在		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	11	11	11	11	11	11
入居戸数	9	8	11	11	11	11
空室率	18%	27%	0%	0%	0%	0%
現在の最下限賃料	55,000					
現在の募集賃料	55,000					
月額賃料収入	492,000	437,333	572,333	581,333	587,333	
平均賃料	54,667	54,667	52,030	52,848	53,394	
実質&適正賃料	44,727	39,758	45,000	48,000	50,000	
想定年間賃料収入	5,904,000	5,248,000	6,868,000	6,976,000	7,048,000	
想定年間賃料収入(最下限家賃時)			5,940,000	6,336,000	6,600,000	
満室時の想定年間賃料	7,216,000	7,216,000	6,868,000	6,976,000	7,048,000	
年間損失・利益増	-1,312,000	-1,968,000	1,620,000	1,728,000	1,800,000	
月間損失・利益増	-109,333	-164,000	135,000	144,000	150,000	
▲年間運営費	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	
▲年間返済額	3,240,000	3,240,000	3,240,000	3,240,000	3,240,000	
▲年間支払額計	3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000	
税引き前年間キャッシュフロー	1,944,000	1,288,000	2,908,000	3,016,000	3,088,000	
対策内容			賃料適正・敷礼	内装	リノベーションA	
1室当たり対策費用目安			0	300,000	1,500,000	
空室対策費用計				900,000	4,500,000	
空室対策費用回収年数				0.5	2.5	
1室当たり年間増収額				576,000	600,000	
1室当たり投資利回り(利回り10%が良好)				192%	40%	
返済倍率(1.3以上が理想)	1.49	1.33	1.73	1.76	1.78	
物件価値(表面利回り10%)			68,680,000	69,760,000	70,480,000	
物件価値向上額				1,080,000	1,800,000	
所得税(青色申告)		▲900,000				

ある地方都市の住宅地にある、築15年RC、1LDK11部屋の物件が2部屋残りました。既に借り換えを行い、利息は1%前半、設備も競合物件と比較してあまり負けているところはありませんでした。オーナー様の要望としては年間の税引き後(青色申告)200万円以上の手残りがある事でした。あなたならどうしますか？

- (1) 他には無い設備やサービスをさらに付けて、またはリノベーションの可能性を探り、家賃をそのまま下げず、募集する。
- (2) 競合物件との初期費用、家賃状況を調べ、競合に負けない家賃条件設定をする。まず満室にしてキャッシュフローを上げる、その後物件の老朽に合わせリフォームへ。
- (3) 自分の将来に向けて、売買価格を想定して、売却する。

非常に勉強され、現状も把握されているオーナー様で、当初は(1)を模索していましたが、管理会社と相談しながら、競合となる物件の初期費用、家賃、設備、仕様を調べ、大きくリノベ、設備変更はせず、初期費用と、若干の家賃値下げにて、募集をしました。その結果、2週間で2室とも決まりました。オーナー様の目指す年間税引き後の手残りも今年は達成できそうです。また、次なるオーナー様の将来設計もあり、「子供たちも独立し、自分の事は自分で出来るよう、またやりたい事をやりたいので、2、3年後、実家のある温かい地域に戻り、セカンドライフを過ごしたい」というもので、物件を売却される意志がありました。高騰する収益物件価格のタイミングを計り、売却した場合の税金、取得額などの手続きやご相談も承っております。

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)



## 賃貸住宅サブリース契約の実態② ～サブリース契約について考える。問題解決編～

前回に引き続き、賃貸住宅サブリース契約の実態について、問題解決編として、実態を見極めた上で、具体的な対応策についてお伝えします。実際の事例をご紹介します。

4年前に先代が相続対策でアパートを建築し、安定収入、家賃が下がらないという名目でサブリースを行いました。すぐに息子さんへの相続が発生し、空室が発生すると、退去リフォーム費用、賃料減額交渉が入りました。手元に費用は残っておらず、「このままだと、思った以上に厳しい経営になるのでは…」と感じ始めていました。

**事例：きっかけは先代の相続対策。“儲からなくてもいい”賃貸経営が産んだ、相続後のサブリーストラブル**

■アフター

- ・4年前に先代が相続対策で建築。安定収入、家賃が下がらない⇒サブリースへ
- ・相続後すぐに息子さんへの相続が発生
- その後・・・
- ・相続後すぐに退去リフォーム費用、賃料減額交渉が・・・
- ・手元に費用は残っておらず、このままだと、思った以上に厳しい経営になるのでは・・・

年次	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
収入	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000
支出	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	175,000
利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

現状のサブリースでは2400万円

**事例：きっかけは先代の相続対策。“儲からなくてもいい”賃貸経営が産んだ、相続後のサブリーストラブル**

■アフター

- ・今の賃貸経営を見直し
- ①初期の賃料設定が高く、大幅減額（地域の実態と合っていない）
- ②必ず空室免責が起こる。（その間、2ヶ月収入なし）
- ③工事費用が割高（月々のメンテ費用+大型工事）
- ④メーカーの借入利用（高利率）

年次	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年	2038年	2039年	2040年
収入	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200
支出	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200	199,200
利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

管理切替+リベ  
入率95%  
3400万円

そここでお付き合いのあった、賃貸管理会社に相談し、問題点を浮き彫りにしました。

①初期の賃料設定が高く、大幅減額（地域の実態と合っていない） ②必ず空室免責が起こる。（その間、2ヶ月収入なし） ③工事費用が割高（月々のメンテ費用+大型工事） ④メーカーの借入利用（高利率）

これらの問題に対して、具体的な対策を講じました。物件の価値が最大限活かせる時期は、自分主体の経営でコストをかけず、地域で資産管理に強い管理会社に管理切替し、将来の老朽化に向けた投資費用も考慮し、最大限手元に資金を残す経営に変更しました。サブリース経営の勘違いが幾らか起こっています。

**サブリース経営の勘違い**

- 長期借上げ → もちろん、解約条項あり。基本的にはオーナーにとって不利な契約。家賃が下がれば意味がない！
- 一定の賃料 → 基本は2年更新。建築時に高くて、2年目で下がるケースも・・・。賃料値下げか、借上げ解除か！そもそも建築時の賃料設定は高くないか？
- 空室リスクがない → 入居時免賃。空室免賃。免賃2ヶ月は基本。本来入るべき2ヶ月以内の賃料も、基本はサブリース会社の収入に
- 建てたところが管理 → 建ててくれて、こちらの資産状況もわかってくれるから安心、は間違い。たいいてい管理は別会社。全国大手ほとオーナー様の思いまでは伝わらない。
- 大手の会社は親切 → エリアの情勢に合わせた管理まではできない。何より、そもそも価格が高い！
- 営業マンが熱心 → 社員の転勤、担当者不在。はじめは熱心でも、建てたあとは・・・。最後は自己責任。

しかし、細かな経営を分離したいオーナー様がいらっしゃることも事実。適切なポイントを見極めて、健全な経営を目指しましょう。

どの会社も、どの営業マンも問題であるとは限りません。今までの事例の中では、主にオーナー様ご自身の確認不足が多くなっているのも現実です。左記のとおり勘違いしやすいポイントを6点あげてみました。長期借上げ、一定の賃料、空室リスクがない、建てたところが管理、大手の会社は大丈夫、営業マンが熱心等が挙げられます。今一度ご自身のサブリースに対する考え方を見直して頂ければ幸いです。

最後に、オーナー様に契約内容にて特に確認、見直して頂きたいポイントをお伝えします。

サブリースに関わる家賃は5つ存在します。①貸出賃料：実際の募集賃料、②成約賃料：実際に決まった賃料、③適正賃料：2ヶ月で決まる賃料、④設定賃料：サブリース上の賃料、⑤借上げ賃料：実際に支払われる賃料。です。①・②と④に開きがある。①・②が高い⇒もったいない、③と④に開きがあり、④が高い⇒賃料見直し時の減額が想定されます。こちらは重要ポイントですので十分確認してください。

またキャッシュフローが右記のように25%以上なければ建築しないほうがいいと言われてます。そもそも建築時に答えが出ている場合もありますので、**企画・計画の段階からの確認が最も重要になります。**出だしから始まっていますね。

今回、2回シリーズにわたり、賃貸住宅サブリース契約の実態についてお伝えしました。問題提起と、具体的な問題解決になります。サブリースそのものの否定ではなく、実態を理解した上で、仕組みを上手に活用頂きたいと思います。現物件の収益の最大化を図りながら、最終的にはご自身の資産の最適化を目指して頂きたいと思います。

**賃貸経営の仕組み。キャッシュフローを把握することが大事！**

“キャッシュフロー”25%以下は建築しないほうがいい。  
相続を想定するなら相続評価額に対して  
“キャッシュフロー”は12%以上！

※ご自身の賃貸経営と比較してみましよう。

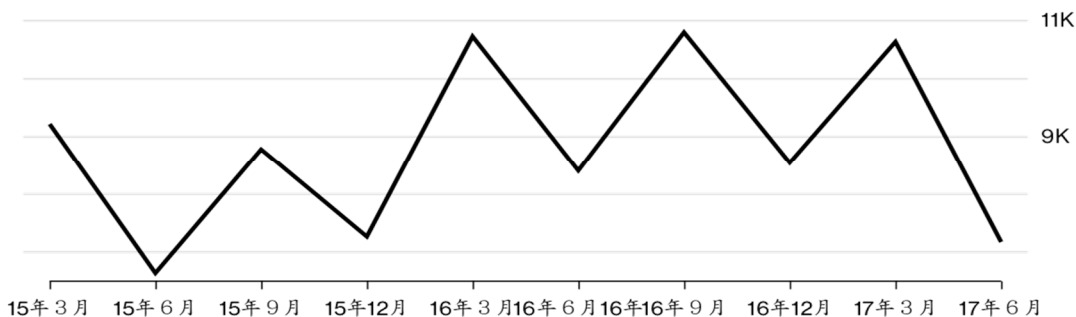
ケース	①モデルケース	②千円千円ケース	③要改善のケース
空室率	3%	5%	10%
運営費率	12%	15%	20%
返済比率	35%	40%	45%
CF	50%	40%	25%



# 不動産ソリューションコーナー

皆様、このような記事を目にされたことはございますでしょうか？

## 個人の貸し家向け新規貸出額



単位：億円  
日銀

Bloomberg

『日本銀行の異次元金融緩和を背景に伸びていたアパート・マンション向けローンが、今年に入り減少が続いている。金融庁・日銀はかねて、この分野の融資増加に警戒感を示していたのに加え、相続税対策としての貸家建設は一巡したとの見方が出ている。

日銀が10日発表した貸出先別貸出金統計によると、4 - 6月期の国内銀行の「個人による貸家業」向け新規貸出額は前年同期比15%減の7171億円と2四半期連続でマイナスだった。前四半期（1 - 3月）比では33%減少し、四半期ベースとしては2015年4 - 6月以来の低水準。また国土交通省発表の6月の住宅着工統計で貸家は前年同月比2.6%減だった。

個人によるアパート、マンション建設には相続税の節税効果があるのに加えて、金利低下も寄与して、アパマンローンは伸び続けていた。しかし、金融庁は昨年9月のレポートで、不動産向け貸し出しの拡大について「今後の動向は注視が必要」と指摘。建設ラッシュで空室率が上昇し、国民生活センターによると大家がローン返済に窮する事態も発生している。日銀は4月の金融システムレポートで貸し出しの「入り口審査や中間管理の綿密な実施が重要」と強調した。』

こちらは2017年8月10日にブルームバーグに掲載された記事になります。金融庁は2016年度末あたりから人口・世帯数の減少が確実視される中、賃貸用不動産の過剰供給により空室率が上昇していることに対して警戒感を示し金融機関に対して融資の審査や実行後の管理について強い危機感を持ち始めています。特に人口減少が激しい地方での賃貸物件について問題視をしている傾向があります。

記事にある通り金融機関は賃貸用不動産に対する融資スタンスを大きく方向転換し、安倍政権発足後、実質的には初の減少に至っているような転換期を迎えています。そのような影響を受け、最近、新築の収益不動産を建てるための資金についてお問合せを頂く機会が増えています。

「少し前までは申込みをすればなんでも融資が出たのに急に対応が変わった。」といったような声をよく聞きます。不動産業界に対する金融機関の融資スタンスはマーケット環境と行政方針に大きく影響をされる部分があります。基本的にこの両軸の中で、審査目線のゴールを設定し判断しているケースが多いですが、日本国内の景気動向は「いざなぎ景気」を超えて戦後2番目の長さを記録するほどの景気拡大基調にあることを考えると今回は金融庁から行政方針が如実に影響していると言わざるを得ないと思います。

足元の金融情勢を踏まえると現在借入をされている賃貸オーナー様におかれては、金融機関との取引について金融情勢が硬直する前に、現在の借入について見直しを行う必要があるのかチェックを行って頂くことをお勧めいたします。その中で、特に見て頂きたいのは以下のような2つのポイントになります。

1. 現在の借入の返済額と所有する賃貸物件の収支はマッチしているのか
2. 借入利息は自社のマーケット環境と比べて乖離していないか

# 不動産ソリューションコーナー

## <Point 1>

まず必ず見て頂きたいのは現在の借入の返済額は、所有されている不動産から得られる収支より少ない額となっているかということです。

近年は金融機関の考え方も賃貸不動産のお金の出入りの実態に合わせた形で貸出をする傾向が強くなっているため、少なくなりつつありますが、古くから業として営業されている方は意外と出来ていない方が多いケースをお見受け致します。

よくあるケースとして、借入先を借換えした時に元々融資を受けていた期間の範囲内でしか借換えが出来ないため収支に関係無く借換えを行ったか、10年や20年が上限ですと言われたのでその期間で借入をしたなど、已む無く応諾しているケースが殆どです。賃貸物件から得られる収入（費用を引いた残り）の方が返済額より多い場合であっても返済を行っている間は手元に資金が殆ど残らず10年後などに修繕を行うようになった場合には資金のねん出にかなり苦慮したり、賃貸物件から得られる収入の方が返済額より少なかった場合などは他の金融資産から補てんをすることとなるため、当然のことながら資金面が忙しくなってしまう可能性が高まり最悪の場合、返済資金を確保するための借入を行わないといけない状態に至ります。そのため、このような場合は現在保有している賃貸不動産の建物はあと何年耐用年数が残っているのかということと、現在の借入金の返済期間について一度見比べて頂ければと思います。

このそれぞれの年数を見比べていただき、借入金の返済期間の方が耐用年数より短ければ既存の金融機関や新規の金融機関に対して一度相談をされることをお勧めいたします。特にこのようなケースの場合は新規の金融機関の方が比較的対応が柔軟に取りやすいケースが多いので目線を広くして検討されてみてはいかがでしょうか。

## <Point 2>

つぎに現在の借入について金利は適正なのかということを見比べて頂ければと思います。こちらについては、見比べるといってもなかなか他の方の条件などは知りえる方法などないかと思いますが、上記の表2のような記事が2017年12月12日発行の週刊エコノミストに掲載されました。こちらは帝国データバンクの調査を基に全国の平均借入金利を都道府県別に見たデータになります。アパートマンションローンは通常不動産を担保に提供し、且つ返済原資となる家賃の入金口座も借入金融機関の口座とするケースが多く、一般事業法人へ貸出するよりも収入の変動がなだらかであることなどからも良質な貸出債権との認識があります。

そのようなことを考えると、少なくとも現在の借入が表2の水準を上回っているようであれば金利は適正なのかどうか疑問を持たれてもよいかと思えます。

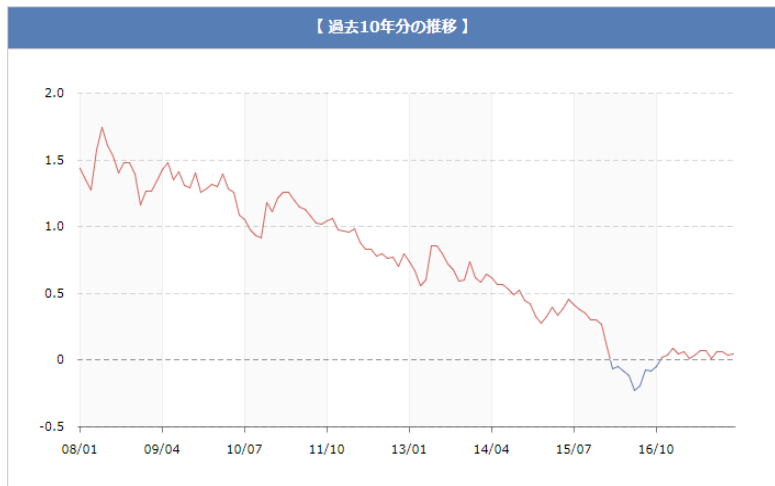
ただ一方で、日銀のマイナス金利政策下ではありますが、足元の金利は徐々に上昇の兆しを見せつつあります。以下は新発10年国債の推移になりますが、2016年中頃にはマイナス水準であったものが、直近ではプラスに転じており、住宅ローン金利も下げ止まり上昇基調にあります。

以上のことから、現在の借入金利に疑問を持たれるようであれば一度既存の金融機関や新規の金融機関に対して一度相談をされることをお勧めいたします。特にこのようなケースの場合は既存の金融機関の方が比較的対応が柔軟に取りやすいケースが多いので新規行は参考レートとして抑えて頂きつつ検討されてみてはいかがでしょうか。

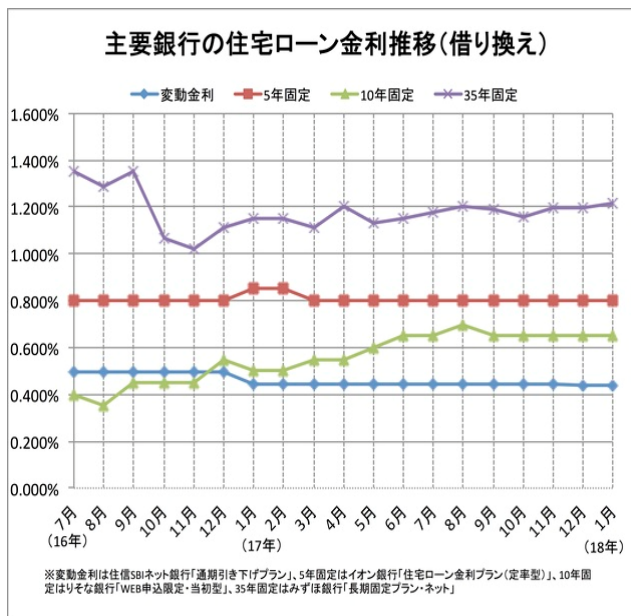
表2 平均借入金利(2016年度)ランキング

順位	都道府県	平均金利 (%)	順位	都道府県	平均金利 (%)
1	香川県	1.20	23	新潟県	1.46
2	愛知県	1.22	26	千葉県	1.50
3	和歌山県	1.25	27	高知県	1.51
4	奈良県	1.28	27	三重県	1.51
5	岐阜県	1.30	27	滋賀県	1.51
6	大阪府	1.31	30	宮崎県	1.53
6	埼玉県	1.31	30	山口県	1.53
8	福島県	1.34	30	石川県	1.53
8	福岡県	1.34	33	北海道	1.54
10	愛媛県	1.35	33	宮城県	1.54
11	兵庫県	1.37	35	熊本県	1.58
11	富山県	1.37	35	神奈川県	1.58
11	福井県	1.37	37	静岡県	1.59
14	広島県	1.39	38	大分県	1.62
15	京都府	1.41	39	鳥取県	1.65
15	徳島県	1.41	40	山梨県	1.66
17	長崎県	1.42	40	青森県	1.66
18	岡山県	1.44	42	島根県	1.67
18	東京都	1.44	43	鹿児島県	1.68
18	栃木県	1.44	44	岩手県	1.73
21	茨城県	1.45	44	山形県	1.73
21	佐賀県	1.45	46	沖縄県	1.83
23	長野県	1.46	47	秋田県	1.87
23	群馬県	1.46		全国	1.43

(注)金利が低い順 (出所)帝国データバンク



※新発10年国債(月末終値)



※変動金利は住信SBIネット銀行「通期引き下げプラン」、5年固定はイオン銀行「住宅ローン金利プラン(定率型)」、10年固定はりそな銀行「WEB申込限定・当初型」、35年固定はみずほ銀行「長期固定プラン・ネット」



# 年間イベントスケジュール

日程の変更がある可能性があります。

## 各種セミナー・勉強会

1月28日(日)	2月25日(日)	3月25日(日)	4月29日(日)
<b>Kuroda 賃貸経営セミナー</b> I N 知ダハウス	<b>Kuroda 賃貸経営セミナー</b> I N 知ダハウス	<b>Kuroda 賃貸経営セミナー</b> I N 知ダハウス	<b>Kuroda 賃貸経営セミナー</b> I N 知ダハウス
5月27日(日)	6月24日(日)	7月29日(日)	11月24日(土)
<b>賃貸経営 シリーズセミナー①</b> I N 福井県自治会館	<b>賃貸経営 シリーズセミナー②</b> I N 福井県自治会館	<b>賃貸経営 シリーズセミナー③</b> I N 福井県自治会館	<b>税務勉強会</b> (法)上坂会計
12月15日(土)	12月15日(土)		
<b>繁忙期対策 勉強会</b> I N 知ダハウス	<b>繁忙期対策 勉強会</b> IN7パマンショップ 敦賀		

## カルチャースクール

6月16日(土)	7月21日(土)	8月18日(土)	9月22日(土)
<b>加チャースクール シリーズ①</b> (株)クロダハウス	<b>加チャースクール シリーズ②</b> (株)クロダハウス	<b>加チャースクール シリーズ③</b> (株)クロダハウス	<b>加チャースクール シリーズ④</b> (株)クロダハウス
7月29日(日)	11月17日(土)	随時	
<b>野菜の匠が あなたを 見つけます。</b> <b>サマーフェスタ</b> YMオーナー会×(株)クロダハウス	<b>野菜の匠が あなたを 見つけます。</b> <b>野菜テント市</b> YMオーナー会×(株)クロダハウス	<b>マネースクール</b> (株)クロダハウス	

## 見学会

随時	随時	随時	随時
<b>Architectural Designers Market 構造見学会</b>	<b>戸建賃貸Unicube 構造見学会</b>	<b>Architectural Designers Market 完成見学会</b>	<b>戸建賃貸Unicube 完成見学会</b>



# クロダハウス商品紹介

あなたにぴったりのお部屋探しを

日本最大級の賃貸斡旋店舗数を実現しているアパマンショップネットワーク。地域に密着したサービスをお客様に提供します。

福井北店・鯖江店・敦賀店  
福井県内で3店舗展開



お客様が主人公の住まいづくり

私たち不動産スタイリストは、アメリカのハウスエージェントと同じように住宅を購入する方の代理人となり、お客様の立場に立ってサービスを提供します。

今までの不動産会社とはちょっと違います。



NABRAIN

南フランスプロバンス風  
木造アパート

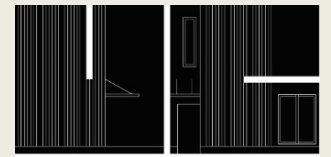


Y&M ユーミーマンション

土地活用でも安心！  
鉄筋コンクリート造賃貸マンション



デザイナーズ戸建賃貸



Life design rented house

unicube



Sweden House 北陸スウェーデンハウス

輸入住宅販売実績NO.1



ORGANIC HOUSE.

フランク・ロイド・ライトの建築思想を継承



温熱環境と耐震性を  
高める安心価格の  
断熱リホーム



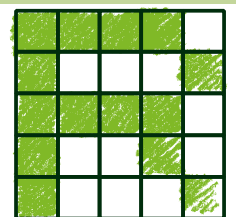
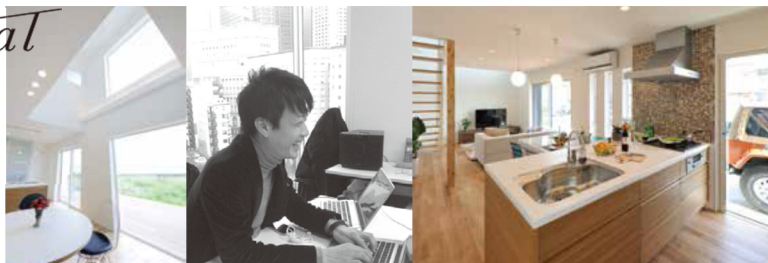
セレクト住宅

アトリエ建築家とつくるデザイン住宅

フルオーダー住宅

Architectural  
Designers  
Market®

アーキテクチャル  
デザイナーズマーケット



R+house®



「住みたい」を選ぶ、建てる。セレクト住宅。



ARCHITECTURAL  
DESIGNERS  
MARKET

386プランの中から

「住みたい」を選んで建てる。

ADM(Architectural Designers market)は386種類もの図面から、気に入ったものを選んで建てる「セレクト住宅」という家づくりのスタイルをご提案。個性やセンスにこだわりながら、自分らしく家を選ぶことができる「かしこカッコイイ」家づくりをサポートします。

DESIGNERS X SELECT HOUSING

386



※パースはイメージです

SELECT  
HOUSING  
COLLECTION

人生最大のイベントのひとつ、マイホームの購入。それぞれの理想に「ぴったり」を追求でき、ライフスタイルの可能性が広がります。



※写真はイメージです

## 選んで建てるセレクト住宅 気に入った服を選ぶ感覚で「家」を選ぶ

オーダーメイドの服を作るのに時間と手間がかかるように、「フルオーダー」の注文住宅には大きなコストが必要です。そこでADMが考えたのが「デザイナーズ×セレクト」というアイデア。既製品から希望にぴったりの服を選ぶようにプランの中からお好みの家を選ぶことで、クオリティはそのままにコストを最小限に抑えます。

説明会ではこんなお話をいたします！

セレクト住宅とは？



住宅で健康になる!?

土地のことはどう考えれば？

お金のことはどう考えれば？

住み心地の良い快適な住宅を建てるには？

セレクト住宅のお得の秘密って？

イベントの後は皆さまのこんな声をいただいています！

やはり快適でカッコいい住宅に住みたいと思った！

住宅購入で気を付ける点がとてもよく分かった！

お金や住宅ローンのことに興味がわいてもっと知りたい！

### セレクト住宅ADM

UA値0.6以下、C値1.0以下が標準の高断熱・高气密住宅

経験豊富なアトリエ建築家により自身の知識と経験を元に生み出された386のプラン

注文住宅でしか実現できないような性能・デザインでありながら1,100万円台～1,700万円台でご提供

### 理想の家を手に入れる 3 STEP

#### 01 ライフシミュレーション

家づくりの専門家が、ライフシミュレーションに基づき将来の変化を視野に入れた資金計画をご提案。老後まで見据えた計画で安心です。

#### 02 ご要望をヒアリング

外観、内装のデザイン、こだわりなど具体的なお要望をヒアリング。STEP1を参考に実現可能なプランを絞り込むための準備をします。

#### 03 “ぴったり”をセレクト

ヒアリング内容をふまえたプランをご提案。希望にかなう図面が見つかればご契約です。ヒアリングから最終プラン決定までは1～2ヶ月ほど。



# 「何もしない」という 選択肢もあります。

土地活用の提案と言えば、猫も杓子も「アパート・マンション経営」の話ばかり。  
果たしてそれだけが、土地オーナー様にとってベストな活用法なのでしょうか？

土地の活用方法は、

- 1 土地オーナー様のお考え
- 2 全体の資産額
- 3 それぞれの土地が持つ特性
- 4 その地域の市場動向

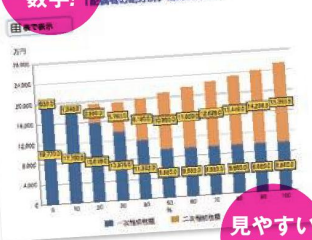
などにより、違って当然です。例えば、「何もしない」ことがベストの場合だってあるはずです。

**なんでも言い放題！**

## 土地活用シミュレーション サービス **始めました**

具体的な  
数字！

【相続税の配分別】相続税額比較



見やすい  
グラフ!

お客様の頭の中にある、将来の土地活用に対するボンヤリしたお考えをお聞かせください。プライバシーに関わる細かい資料のご持参や、今後のご予定などはまったくお聞かせいただくなくても結構です。パソコンのシミュレーションソフトを使用して、即、結果をお伝えします。

こんなことをシミュレーションいたします

青空駐車場、賃貸マンション、テナント、何もしない…。自分の場合は、どの活用法がどのくらい効果的なの？

二次相続まで考えた場合、一次相続ではどのくらい配偶者に相続すれば、相続税を最も安く済ませられるかな？

賃貸併用住宅を建てた場合と、普通に持ち家を立てた場合との、月々のローン返済額はどのくらい違うの？

※本サービスでは、参考値をお知らせいたします。詳しい相談をご希望の場合は、専門のプランナーがお話を伺うことも可能です。



求む

収益マンション  
戸建て・土地  
マンション

売却不動産

家主・オーナー様の悩みに答える！  
真剣サポート相談会（無償対応）

1

なぜ、悩んでいますか？

なぜ、迷う必要がありますか？

貴方は不動産売却になぜ悩む必要がありますか、なぜ迷う必要がありますか。  
不動産は高値取引ができるタイミングがあります、その時の判断を逃さずオーナー様に  
資産を残すことが、私たちの使命と考えます。  
いまお持ちの不動産の取扱いに悩まれているオーナー様、是非一報ご連絡願います。

2

なぜ、売却されるのですか？

なぜ、売却する必要があるのですか？

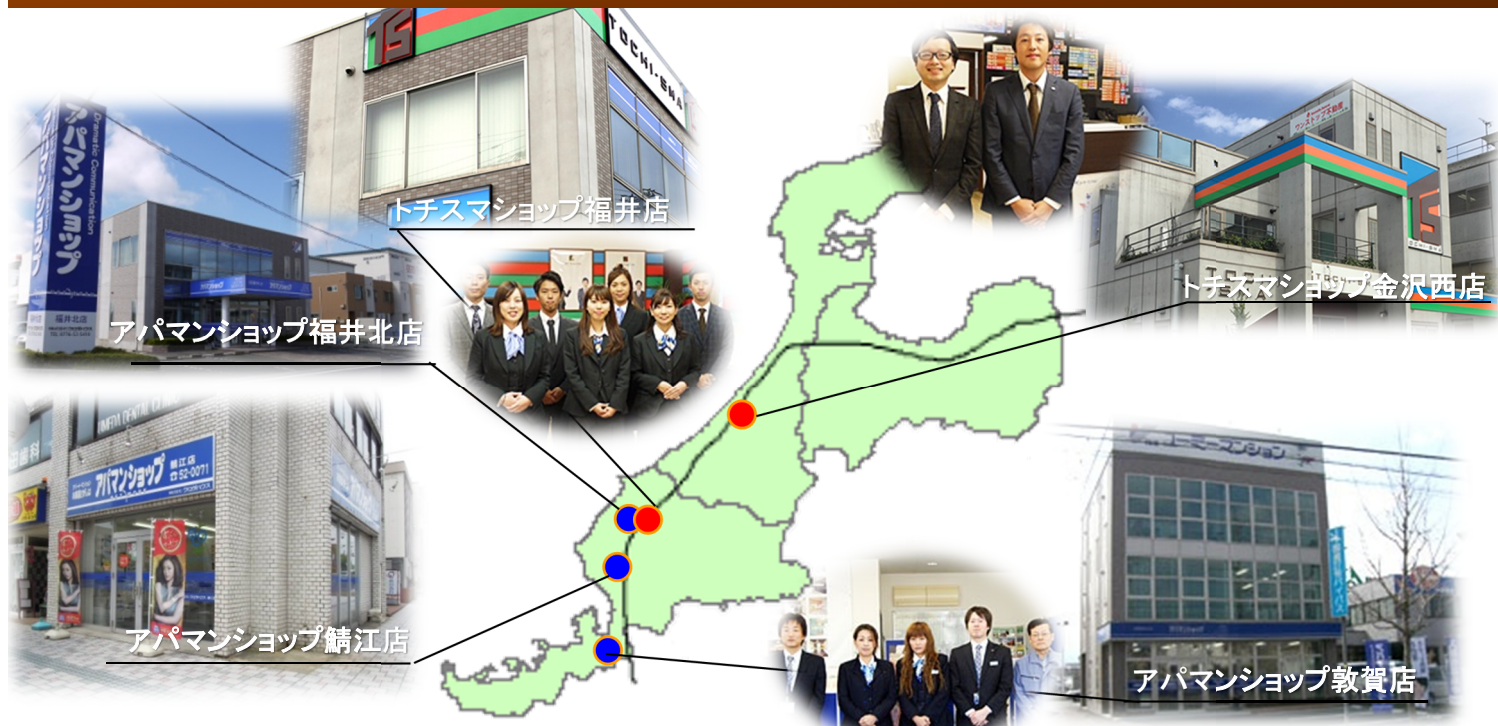
チョットお待ちください！なぜ不動産を売却されるのですか？本当に売却する必要がある  
不動産ですか？いまお持ちの不動産が古いからですか？リフォーム・リノベーション  
費用資金が捻出できず売却されようとしてませんか？古い不動産だから解体しようとし  
てませんか？ご家族に相続するのに悩まれて売却しようとしてませんか？  
何度でも言います。「チョット待ってください！」  
早まる前に、今一度お話をお聞かせください。真剣にお話をお聞かせ頂きます。

私達の事を是非知ってください。

私共は、スエーデンハウス・アパマンショップ・ユーマーマンション・トチスマ等  
数々のFC事業を展開している会社です。

大和田アピタ(エルパ)の近くです。※ご来店の際には、事前にご連絡願います。

# 店舗紹介



## お問い合わせ先

**福井県嶺北エリア**に物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用のご相談は...



**0776-52-5410**

クロダハウス福井支店

福井県福井市高木中央3-207

■購入・売却のご相談は...



**0776-54-8330**

トチスマショップ福井店

福井県福井市高木中央3-207

**福井県嶺南エリア**に物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用・購入・売却のご相談は...



**0770-24-3355**

クロダハウス敦賀営業所

福井県敦賀市木崎67-10-2

**石川県エリア**に物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用・購入・売却のご相談は...



**076-237-2717**

トチスマショップ金沢西店

石川県金沢市南新保町へ32-1

**総合お問い合わせ窓口**

■住宅建築・相続・資産コンサルティング・各種お問い合わせ



**0776-52-5410**



**0776-52-2710**



**fukuikita@apamanshop-fc.com**

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

検索