クロダ通信
２０１８年12月号

圧倒的不動産

ワンストップ不動産
ONE-STOP REAL ESTATE

FUN × FANS
kuroda house

今月の注目ポイント

賃貸物件売却のお取り扱いについて
キャッシュフロー「現金経営」のススメ～

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　相続相談コーナー
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
96.10%
2018年11月末　現在

クロダハウス　検索

お世話になります

今年も最後の月となりました。皆様いかがお過ごしでしょうか？インフルエンザも流行の兆しがありますのでお体ご自愛ください。前回のご挨拶でも書かせていただきましたが、１月からは繁忙期となりますが、準備はいかがでしょうか？お部屋探しにおいて年末年始はインターネット閲覧が増える時期になります。休みを利用して物件探しをする方が多いということですね。物件の設備等や募集条件を早めに見直すことで、オーナー様の物件閲覧数を増やすことにもつながりますので、是非今の時期からの対策をお勧めします。

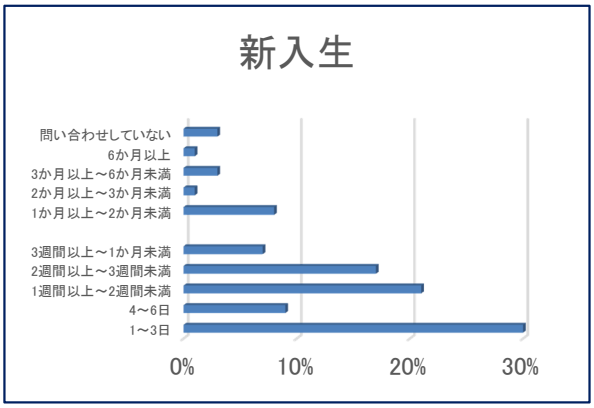
支店長の高橋です

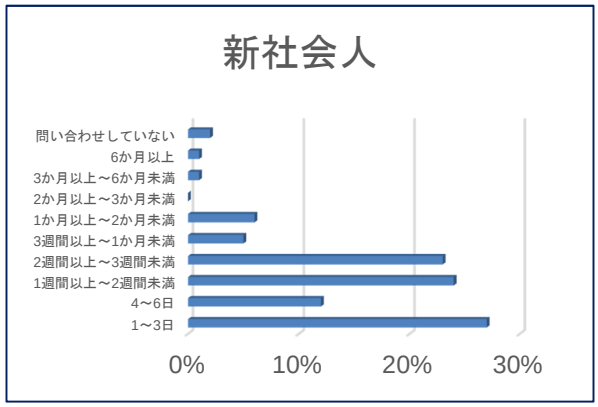
今月のトピックス

問い合わせから契約まで3日が3割

新入生・新社会人に「問い合わせから契約までの期間は？」と聞いたところ、新入生は「1日～3日」の回答が30%となり、前年の25%から5%ＵＰとなりました。また新社会人は「1日～3日」の回答が27%となり、前年の15%から12%ＵＰとなりました。このことからわかるように、お部屋探しの契約までの期間がどんどん短期化されています。

また部屋探しであると便利だと思う機能は、新入生・新社会人ともに「360°写真の画面で内見」が1位となりました。ＶＲ内見も上位に入っており、来店前にバーチャルな情報で物件情報を取得し、来店後の部屋探しから契約までの行程をスムーズに行う傾向があります。





部屋探しであると便利だと思う機能

1位	360°写真の画面での内見
2位	ＩＴ重説
3位	ＶＲでの内見
4位	遠隔内見
5位	ＡＩを活用したオンライン接客

部屋探しであると便利だと思う機能

1位	360°写真の画面での内見
2位	ＶＲでの内見
3位	ＩＴ重説
4位	遠隔内見
5位	ＡＩを活用したオンライン接客

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

物件検索は「写真の多さ」、設備は「独立洗面台・ネット無料」、～入居者サイトアンケート結果発表～

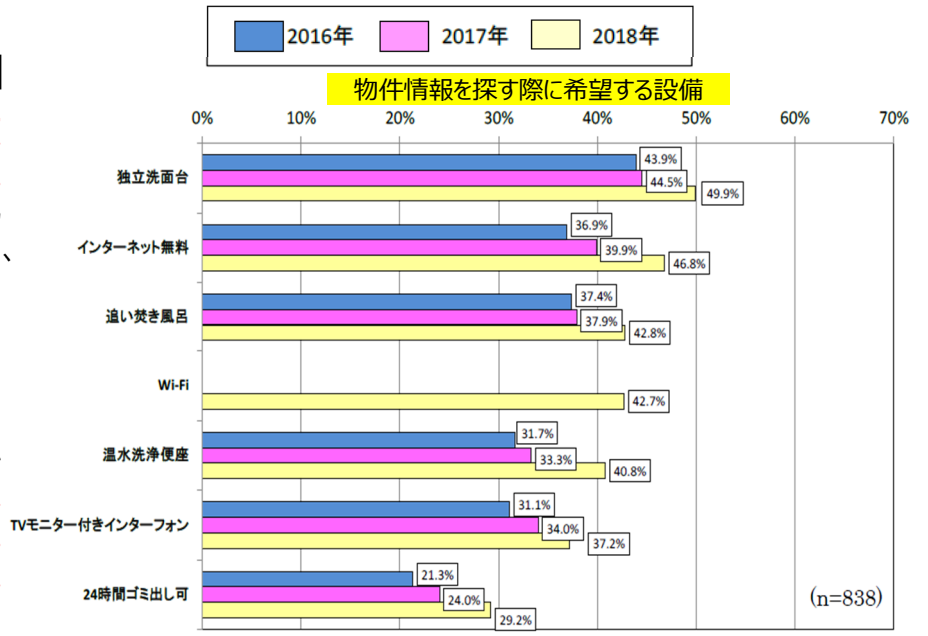
不動産情報サイト運営事業者で構成される不動産情報サイト事業者連絡協議会（RSC）が10月27日、「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果を発表しました。過去1年間のうちに、インターネットで自身が住む賃貸または購入するための不動産物件情報を調べた人を対象に、調査しています。調査期間は3/15～5/15、有効回答人数は約1,000人。今回は、その結果を踏まえて、繁忙期に向けた対策を一緒に考えていきましょう。

【物件検索は“写真の多さ”が重要】

物件を契約した人に対し物件検索後に問い合わせ・訪問する不動産会社を選ぶときのポイントは、**「写真の点数が多い」が83.3%**と突出して高く、「特にポイントとなる点」も**45.1%が同項目を選択**していました。また「物件情報を探す際に必要だと思う情報は？」という質問の回答には、上位10項目のうち9項目が写真関連の回答となっている事もわかりました。つまり、**物件を検索し、探すポイントは、ほとんどが写真情報に集中**しています。

【希望する設備トップ２は“独立洗面台・ネット無料”】

物件情報を探す際に希望する設備のトップ2は、独立洗面台とインターネット無料でした。その他、追い炊き風呂、温水洗浄便座、TVモニターフォン、24時間ゴミ出し可能と続いて回答されていました。物件が古くなっていく中でも、今の時流に合わせて、入居者が希望する設備を取り付けていく事は、成約に向けてとても重要になります。またこれは**不動産情報サイトの進化とともに、設備検索項目が増え、より入居者さんが、求める希望が広がっている**とも言えます。



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）

業界NEWS

2019年10月、消費税8→10%へ増税！
賃貸オーナーに必要な対策とは？

【消費税増税は賃貸経営にどう影響する？】

いよいよ2019年10月に消費税が10%へ引き上げられることになりました。**予定通り10%に増税した場合、賃貸経営にはどんな影響が出てくるのでしょうか。**賃貸経営を行うオーナーの皆様に、10%増税に向けて押さえておくべきポイントを紹介します。

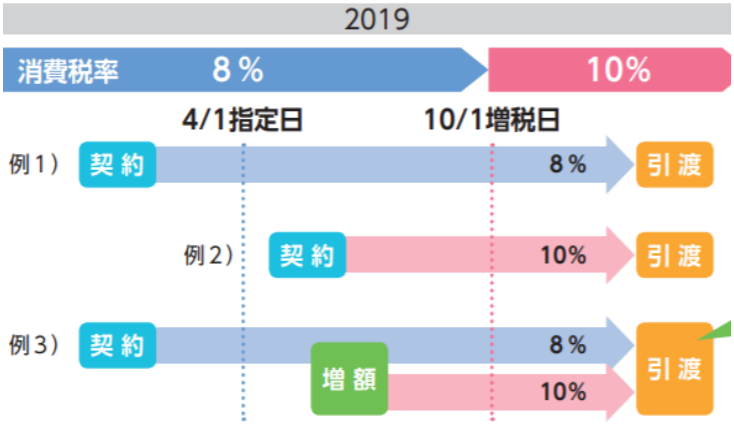
【消費税10%増税が影響する3つのポイント】

❶工事・建築費用

建物を修繕工事、また建築する場合には、相談から打ち合わせ、企画設計、建築請負契約まで時間が掛かります。さらに建築では着工から完成・引き渡しまでさらに多くの時間がかかります。そうなると、今から計画を実行に移したとしても、2019年10月の増税スタートまでに完成に至らないケースもあると考えられます。そうなれば、増税分の2%が重くのしかかることになりかねません。

国ではこうした点を考慮して、**①2019年9月30日までに引き渡しが完了した場合、または②2019年3月末日までに契約を締結した場合に、現行と同様に税率8%が適用されるという「経過措置」の適用**を打ち出しています。消費税の税率が引上げられる前の所定の時期までに工事請負契約をし、消費税率の引上げ後に引渡しを受ける場合、引上げ前の消費税率の適用が認められる措置のことです。

経過措置を適用すれば、仮に①の条件を満たせなくても、2019年3月末日まで契約を済ませておけば完成・引き渡しが10月を過ぎても増税となりません。したがって、2019年3月中に契約を締結できるようにするためには、少なくとも半年前の2018年10月から計画を実行に移すことが望まれます。ただし、増税前の駆け込み需要で、どの業者も繁忙を極めることが予想されるので、**できれば余裕をもって2018年内、また2019年の早い段階では、工事・建築プランの方向性を固めておくことをおすすめします。**



❶売買価格

収益物件、住宅など、不動産を購入する場合に消費税が課税されるのは、「建物」にかかる価格になります。「土地」部分については、元々消費するものではないため、消費税は課税されません。これは、収益物件、一戸建、マンションでも同じです。また、「消費税が課税されるのは新築だけ」とも言われていますが、**正しくは売主が「課税事業者」の場合に消費税が課税されます。そのため、中古であっても課税業者が保有している物件であれば、消費税の課税対象となりますので注意しましょう。**不動産の売買に関しては、高額な物件になればなるほど、大きな差が出ますので、購入時期については改めてご考慮ください。

❸仲介手数料

上記のように不動産を購入する場合には、不動産会社に対して仲介手数料を支払わなければなりません。この**仲介手数料　(売買価格×3%+6万円)×消費税　も課税対象となります。**既に不動産会社で、仲介手数料を支払って、購入する計画のある場合は、増税前に購入することをおすすめします。

工事、建築、売買価格、仲介手数料、そのほか個人的に住宅建築や、住宅購入をされる方もいると思います。消費税の増税前か後かでは、数十万円もの価格差が生じることもあります。一般の住宅購入者にとって消費税増税はかなり大きな負担となりますので、政府はこのような事態を見越して、一定の要件のもと所得税や住民税が控除できる制度を別途設けている部分もあります。

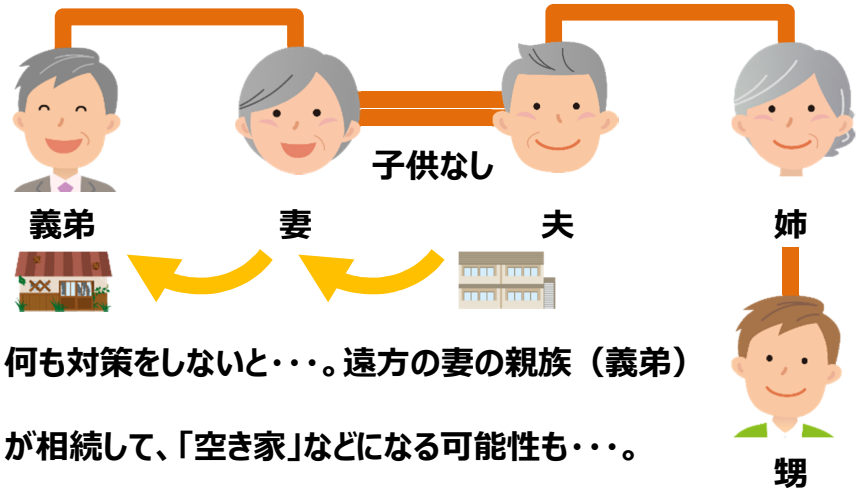
オーナーの皆様にとっては、それぞれの状況や、計画があると思いますが、今一度上記3点のポイントを考慮しながら、2019年10月の消費税増税に向けて、ご準備頂けることをおすすめします。

相続相談コーナー

Q．自分が亡くなったら、妻に自宅を相続させたいと思っています。ただ、私達には子供がいないので、妻が亡くなった後に、家系である甥に相続させることはできますか？

A．そのまま相続すると、奥様が亡くなった後、義弟が相続する可能性が高くなりますね。事前に対策を打つことで甥御さんに相続することもできます。

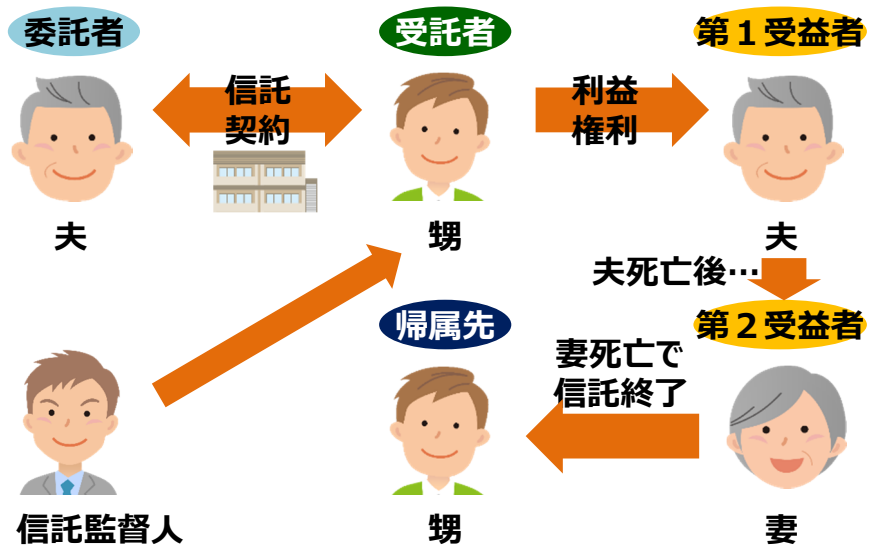
このままだと・・・義弟が相続？！



何も対策をしないと・・・。遠方の妻の親族（義弟）が相続して、「空き家」などになる可能性も・・・。

現状ですと、ご本人様（夫）と奥様の間にお子さんがいらっしゃらない、とのことですので、左上図のように、妻に相続した後、妻の法定相続人は義弟、ということになります。ですのでもしかしたら将来、義弟が資産を相続することになる可能性があります。
これでは将来、資産が活用されず、空き家になるなどの懸念もあります。

民事信託を活用して甥御さんに相続させるケース



例えば、民事信託を活用し、ご本人様と甥御さんで左下図のような信託契約を取り交わすことで、**直系のご家族がいらっしゃらなくても、家系のご親戚に将来の資産を託す**ことが可能です。
また、信託の契約期間は売却を禁止したり、甥御さんの監督者を置くこともできます。
ぜひ一度ご検討されてみてはいかがでしょうか？
【参考】
甥と養子縁組の方法もあります

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。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

現金が残せる経営のポイントは借換にあり！？
赤字経営になる前に、借入返済を見直しましょう

昨年度から、不動産市場では『赤字経営』に対する注意喚起の報道が増えてきています。**船井総合研究所の調査によると、特に地方都市のオーナーの所有物件の1割～2割が赤字になっているのではないか、という調査データも出ています※。**賃貸経営を見直し、将来に渡って健全な経営を目指しましょう。

※全国の地主系オーナーのアパートをランダムに抽出。サンプル数47件。うち、“税引前”赤字件数7件。

賃貸経営の支出は借り入れ返済が最も多い！？

【あるアパートの現金の流れと目安指標】

1年間の現金の流れ		満室時の収入に対しての割合 実績値	満室時の収入に対しての割合 目安数値
満室時の収入（GPI）	1，584万円		
▲空室損失（3．03%）	▲48万円	（100%）	
▲家賃未回収損（滞納）	0万円	（3．03%）	←5～10%以内
▲賃料差異	0万円		
＋雑収入	0万円		
実効総収入（EGI）	1，536万円	（96．7%）	←90%以内
▲運営費（OPEX）	▲237万円	（15%）	←15～20%以内
営業純利益（NOI）	1，299万円	（82．53%）	←60～70%以上
▲年間返済額（ADS）	▲683万円	（43．12%）	←55%以内
税引前キャッシュフロー（BTCF）	616万円	（38．89%）	←25～30%以上
▲税金（所得税・法人税）	―――		
税引後キャッシュフロー（ATCF）	616万円		

左の表は、あるアパートの1年間の現金の流れをまとめた表です。満室時の収入から、空室の損失、家賃の未回収…など税金の支払いを終えて、最後に残る税引き後のキャッシュフロー、という一連の流れを入れています（今回のケースの場合はほとんど所得税がかからないので所得税は0円です）。

右側に目安の数値、ということで実際に、満室時の賃料に対して、どれくらいの目安で経営をすればいいか、という指標を入れています。各項目が、この数値以内に収まっていれば、安全な経営となります。

このアパートの場合、経営自体は目安指標と見比べても順調で、現金が残っていますので健全な経営で安心、ということですね。ただ、大事なことは皆さんの賃貸経営はどうなっているか、ということをきちんと把握しておくことです。一般的な赤字経営の多くは、**『築年数が経過し、家賃下落や空室増加が発生すると、家賃収入に対する返済額の比率が増えて赤字になる』**というケースがほとんどです。収入が減っても返済額が変わらなければ、賃貸経営で残る現金が少なくなる、ということになります。

まずは金融機関や不動産会社に相談しましょう！

借り入れ状況を把握し、内容を見直すことで、賃貸経営が一気に改善されることもあります。方法としては金利の引き下げや返済期間を伸ばすことによって月々の返済金額を下げる、ということになりますが、今までの返済内容や、金融機関によって条件が大きく異なる場合があります。場合によっては金融機関の変更も必要になります。ご不安なオーナー様は、まずは弊社でもご相談にのれますので、気軽にお問い合わせください。

年間イベントスケジュール

日程の変更がある可能性がございます。

各種セミナー・勉強会

10月28日(日)	11月25日(日)	12月16日(日)	1月27日(日)
Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ

2月24日(日)	3月24日(日)	4月28日(日)	5月26日(日)
Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ

6月23日(日)	7月28日(日)	8月25日(日)	9月29日(日)
賃貸経営 シリーズセミナー① ＩＮ福井県自治会館	賃貸経営 シリーズセミナー② ＩＮ福井県自治会館	賃貸経営 シリーズセミナー③ ＩＮ福井県自治会館	Kuroda 賃貸経営セミナー ＩＮｸﾛﾀﾞﾊｳｽ

11月17日(土)	12月16日(日)
税務勉強会 (法)上坂会計	繁忙期対策 勉強会 INｸﾛﾀﾞﾊｳｽ

カルチャースクール＆イベント

7月28日(土)	12月1日(土)	随　時	毎月第2土曜日
サマーフェスタ YMオーナー会×㈱クロダハウス	野菜テント市 YMオーナー会×㈱クロダハウス	マネースクール ㈱クロダハウス	カルチャースクール シリーズ ㈱クロダハウス

見学会

随　時	随　時	随　時	随　時
Architectural Designers Market 構造見学会	戸建賃貸Unicube 構造見学会	Architectural Designers Market 完成見学会	戸建賃貸Unicube 完成見学会

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

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

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

TOCHI-SMA

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

FUN×FANS あったか健康リホーム
まほうびんの家

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 × 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中で、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。

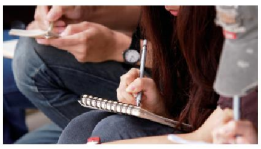
セレクト住宅ADM

UA値0.6以下、C値1.0以下が標準の
高断熱・高気密住宅

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

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!

理想の家を手に入れる3STEP

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ご要望をヒアリング。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

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かなくても結構です。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。
不動産は高価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・ユーミーマンション・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　FAX **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

発行：㈱クロダハウス