

”高崎エリアの賃貸オーナー様を応援するお役立ち情報誌”

メイクワン 通信

～2018年12月号～

入居率が**信頼の証**

管理運営物件入居率

93.88%

2018年11月末現在

今月の注目ポイント

低コストで出来る空室対策！「賃貸ホームステージング」
物件再生で収入アップ！ポイントを抑えましょう。



(写真：高崎光のページェント)

特集1 ごあいさつ

入居率地域NO.1を目指して

特集2 今月のトピックス・スタッフ紹介

業界ニュース・相続相談コーナー

株式会社 メイクワン
群馬県高崎市石原町1187-6

TEL：027-325-0068

FAX：027-325-0045

<http://www.make-1.jp/>

メイクワン 高崎

検索



ごあいさつ

今年もあつと言う間に一年が過ぎようとしております。
メイクワン通信をご覧の皆様はいかがお過ごしでしょうか？

来年5月には新元号となり、増税も予定されておりますので、また新しく変革の時期を迎えるのではないのでしょうか？生涯で一番大きな買い物とも言われている我々不動産・建設業界も増税前の駆け込み需要でのご相談が多くなるのではないかと思います。

前回5%から8%に税率が変更になる直前でも、実需物件はもちろんのことですが、収益物件の購入を検討されていた投資家様からのご相談を数多く頂きました。弊社にて事前にご相談を頂きました投資家様に関しましては、ほぼ全ての投資家様のご希望通りの改善（売却、購入、買換え等）を行うことが出来ました。



代表取締役
武井 一樹

売却や購入の決定がなかなか出来ず実際にタイミングを失ってしまった投資家様から増税後に相談を頂くこともたくさんございました。それらを踏まえまして『過去の教訓を生かしてさらなる飛躍を目指し、スピード感を持った意思決定を行う』ことがとても重要になると思います。

メイクワン通信をご覧の皆様も、今年上手いかなかったことをしっかりと振り返り、新年を迎えましょう。

そして来年もまた一年、皆様の繁栄を第一に考え、新しい企画開発やサービス向上に邁進していきますのでメイクワンをどうぞよろしくお願い致します。

※年末年始の店休日につきましては下記の通りとなります。
12月28日～1月3日迄（1月4日より通常営業を開始致します。）

入居率地域NO.1を目指して

不動産賃貸市場では12月～3月頃迄が一年で一番の繁忙期になりますが、オーナーの皆様は繁忙期対策が出来ておりますでしょうか？

退去後の原状回復工事やルームクリーニングが完了しておらず『新規の入居が決まったらやろう』と考えているオーナー様は要注意です。

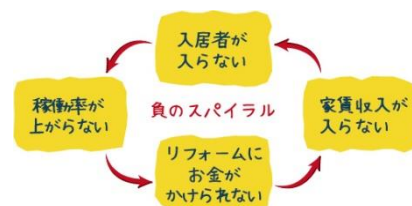
実際にお客様をご案内させて頂く際に『入居前に綺麗にします』という説明は大半のお客様はご入居後のイメージがしづらく、後回しにされてしまう傾向があります。

また、繁忙期時期は工事の発注依頼も多く、最悪の場合、ご入居までに工事が完了せずにキャンセルになってしまうなんてことにも繋がります。



Point
01 決まる物件は “きれいにリフォームされていること”

Point
02 決め手は “入居時の一時金（契約金）を抑えること”



上記の2つは実際に多くのお客様から頂きました意見の2トップになります。

弊社管理物件につきましては管理物件限定企画の【**タダ賃NOW!**】につきまして、多くのオーナー様よりご反響を頂いております。また、非管理オーナー様からのお問い合わせやご相談も連日多く頂いております。

今からでもまだ間に合います！ 是非一度お問い合わせ下さい！！

※ 詳細は同封のパンフレット又はお気軽にお問い合わせをご覧ください。



取締役 本部長
堀口拓也

繁忙期直前。低コストで出来る空室対策！ 「賃貸ホームステージング」のご提案

ホームステージングという言葉を知っていますか？現在、不動産の業界では、急速に導入事例が増えています。ホームステージングとは、居室の片づけや掃除、家財梱包・整理収納を施すと同時に、インテリア演出などで室内を見栄えの良い空間にする技術です。

売却予定の中古住宅や、賃貸物件の空室の内見に導入することで、訪れたお客様が実際の生活空間をイメージしやすくなるというものです。代り映えしないガラとした住空間を内見のお客様に見せてもなかなか反応がなかったのが、ホームステージングを施した部屋を紹介すると、イメージが湧き成約につながるケースが多いと言われます。空き室・空き家の効率的な賃貸成約や中古物件の売却でも役立つとして住宅・不動産業界で注目を集めています。

ホームステージングのプロを輩出する動きも活発です。日本ホームステージング協会では、認定資格「ホームステージャー」の育成に取り組んでいます。今年3月末現在、認定ホームステージャーは1000人を突破したそうです。1年間で約10倍にまで膨らんでおり、2017年度には2000人を超えたそうです。

実際、住宅・不動産事業者の導入が相次いでいます。新築分譲の、マンションのモデルルームや、一棟モデルハウスにもホームステージャーの提案を取り入れることで同様の効果も出てきているようです。



昨今、賃貸住宅のオーナー様から、保有物件を売却したいといった相談が増えていますが、収益物件の売却においても、ホームステージングにより室内にオシャレな家具や装飾を施すことで、早期の売却につながると考えています。まだ中古住宅の売却での取り組みが圧倒的に多いですが、賃貸住宅オーナー様が、見合ったコストの中で、賃貸住宅の集客活動にも、さらに応用できると考えられます。

賃貸物件におすすめのライトなプラン

当社目玉プラン

写真だけプラン

7万円～



写真撮影時のみ、家具をお貸しするプランです。内見時に家具はございません。

ホームステージャーの演出と、カメラマンの撮影が込みです。

セルフステージングプラン

6万円～



インテリアの演出をご自身で行っていただくプランです。

弊社が家具の設置にお伺いした際に、インテリアの演出セットをお渡し致します。レンタル期間は1ヶ月です。

1ヶ月レンタルプラン

9万円～



家具インテリアの演出をホームステージャーが行い、かつ、家具を1ヶ月レンタルできるプランです。

オプションにて写真撮影をお求めいただくことも可能です。

左記は、大手家具量販店において、お手軽にできるホームステージングとして、家具セットが、レンタルできるプランです。今の入居者は、インターネットでの部屋探しが主流を占めており、ポータルサイト上の物件写真を見て入居を判断する人が出てきており、成約の決め手になっているともいえます。これからの繁忙期に備え、低コストでできる居室内を飾り立てる賃貸ホームステージングを考えてみては、いかがでしょうか？

空室募集、空室対策、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ

TEL 0120-689-840

担当： 堀口（ほりぐち）



(株)船井総合研究所
不動産支援部
上席コンサルタント
松井哲也

国土交通省・消費者庁・金融庁の連名で サブリース契約の注意喚起発表！

10月26日に、国土交通省・消費者庁・金融庁と連携しアパート等のサブリース契約に関連して、賃料減額などのトラブルが多発していることを受け、オーナーや入居者向けに、契約内容への注意喚起や、相談窓口設置などが公表されました。今回の注意喚起は、昨今問題になっていた投資用不動産向け融資での顧客保護の観点も含まれていまして、あらためてサブリース契約の在り方を問う問題提起にもなっています。

不動産業者、金融業者の不正、虚偽の行為が発端にはなっていますが、賃貸住宅を所有する、また建築を予定しているオーナーさん向けに、何を注意すべきなのかのポイントを解説したいと思います。

【オーナー様の注意点】

①賃料が変更になる場合があります

ほとんどのサブリース契約では、定期的に賃料を見直すことになっています。「家賃保証」とうたわれていても、入居状況の悪化や近隣の家賃相場の下落により賃料が減額する可能性があります。また「空室保証」とうたわれていても、入居者の募集時に賃料支払の免責期間が設けられている場合があります。借入返済との関係がありますので返済額と入金額の実態を常に確認することをお勧めします。

②契約期間中でも解約されることがあります

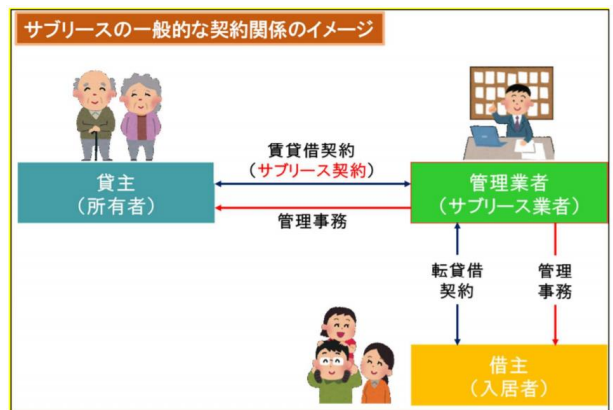
「30年一括借り上げ」とうたわれていても、契約書でサブリース業者から解約することができる旨の規定がある場合は、契約期間中であっても解約される可能性があります。

③契約後の出費もあります

サブリース業者が賃貸住宅を使用する為に必要な修繕費用を求められる場合があります。最も大きいのが老朽化等による、建物や設備の修繕費用です。また賃貸住宅に対する固定資産税は所有者であるオーナーの負担となります。出費の項目を抑えていく必要があります。

③基準となる契約書と自身の契約書を比較確認してください

国土交通省推奨の「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」があります。詳細項目にわたり、自身の契約書と比較をして、イレギュラーな部分がないか確認をお勧めします。サブリース業者からは、必ず重要事項の説明を受ける事もお勧めします。



【業者さんの“提案キーワード”にご注意ください】

①今のまま何もしないと、大変なことになりますよ！

確かに何もしていない方も見受けられます。大事なものは物件への空室対策・家賃UP対策や、利益増加策の具体的な方法論を実行する事です。サブリースをする事が解決策ではありません。

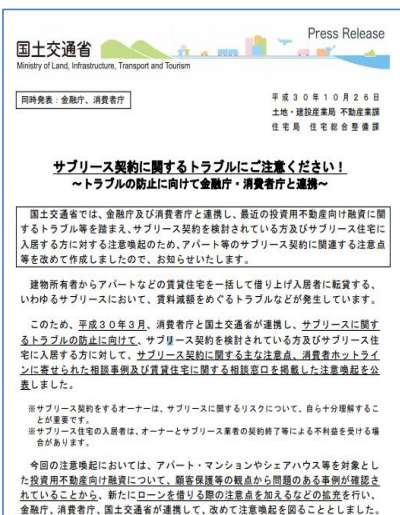
②賃貸経営に関して0年のキャリアを持っています。建築から管理までトータル運営します！

証拠になる実態があるかが重要です。扱っている物件入居率がどのくらいで、具体策、成功事例があるかがポイントになります。

③家賃保証、空室保証をつけますから安心ください！

保証内容は後々変わってくる可能性が高いです。やはり保証する事が安心ではなく、成功事例があり、具体的な方法論の実行が重要になります。

空室対策、家賃UP対策、利益増加策の成功事例や、実績のある不動産管理会社はあります。パートナー企業として見極め、あくまでご自身が当事者になって賃貸経営を進めていかれる事を願います。



相続相談コーナー

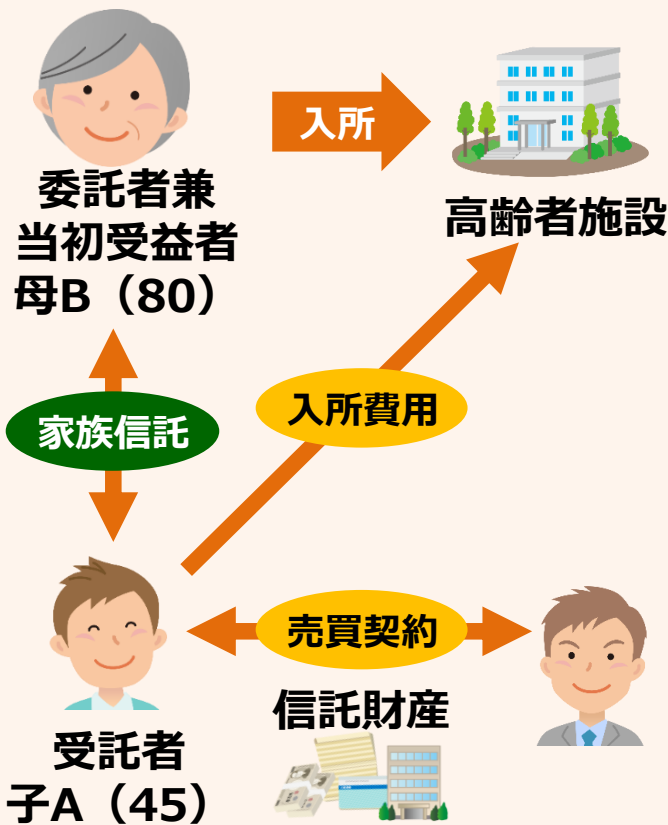
Q. 実家で暮らす高齢の母(80歳)の施設入所費用を実家の売却で捻出できないでしょうか？資金の余裕がなく、母が認知症になる前になんとかしたいのですが。

A. 民事信託を活用した実家売却信託、という方法があります。

家族間での民事信託を利用することで税制面でも有利に進められる可能性があります。民事信託を利用した場合、有利になる点を踏まえてみましょう。

民事信託を利用した場合（実家売却信託）

お母さんを委託者兼当初受益者、息子さんを受託者とし、信託財産を自宅不動産と若干の金銭とする家族信託契約を締結すると・・・



- ① 家族信託設定時の課税は登録免許税（通常移転の約1/5）のみで、不動産取得税および譲渡所得税は一切発生しない
- ② お母さんが認知症になっても、息子さんが受託者の権限で自宅不動産を売却し、金銭信託に変換することが可能
- ③ 信託財産の売却はお母さんに対する課税となるので、居住用不動産の売却として、3,000万円特別控除の特例を使うことができる
- ④ 相続が発生した場合、お母さんの相続として相続税が計算されるので、小規模宅地等の特例が使える
- ⑤ 相続の際、遺言執行や遺産分割協議等が一切不要で、即時に二次受益者に受益権が移動する

上記のように信託制度を上手に活用することで将来の相続まで考えた対策が可能になります。ぜひご検討されてはいかがでしょうか？

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 0120-689-840 担当：堀口（ほりぐち）

不動産ソリューションコーナー

物件再生で収入アップ！ポイントを抑えましょう。

古くなった物件をいつまで持たせるのか？物件をより良い状態に保ちたいけど、どこまでお金をかけていいのかわからない。そんな場合の大事な投資判断のポイントをお伝えします。

リノベーションを行う投資判断（設備と効果）のポイント

下の表は、空室期間が長く続く、Aさんの物件の状況です。家賃が5.2万円の物件ですが、8ヶ月間空室の状態・・・。家賃を5.9万円に上げて、1ヶ月で入居が決まったらどうなるかを試算してみました。

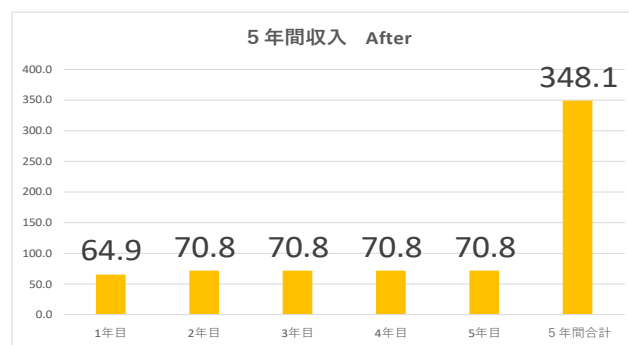
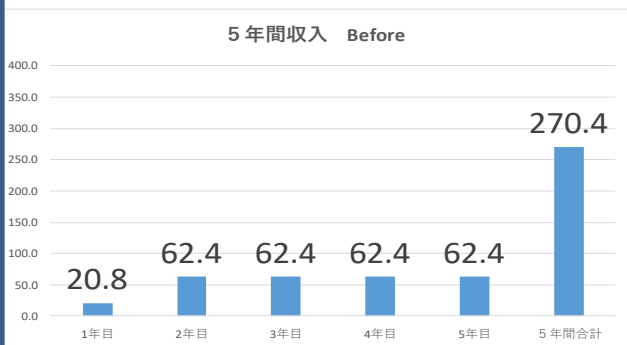
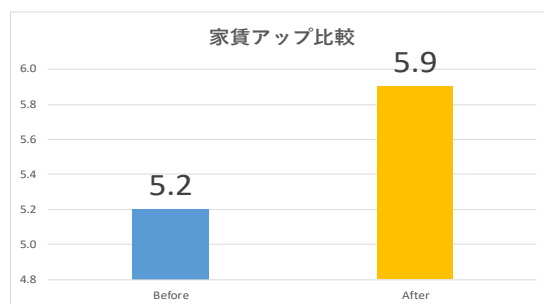
Aさんの物件の5年間の収入比較

物件名: 金額単位：万円

	Before	After	アップ率	アップ額
家賃設定	5.2	5.9	113.5%	0.7
空室期間（月数）	8	1		

	Before	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入	20.8	62.4	62.4	62.4	62.4	62.4	270.4	86.7%
After		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	5年間合計	稼働率
年間収入		64.9	70.8	70.8	70.8	70.8	348.1	98.3%

5年間での家賃増収額	77.7
-------------------	-------------



リニューアル節税効果（家賃増収額分でリニューアル工事をした場合）

所得税・住民税率	15%	20%	33%	43%	50%	55%
節税効果額	11.7	15.5	25.6	33.4	38.9	42.7

その他リニューアル効果

- ①家賃下落抑制 ②空室期間短縮
- ③原状回復工事費用抑制 ④不満による退去抑制

そのままの家賃で8ヶ月で決まる場合と、家賃を上げて1ヶ月で決まる場合を比較すると、5年間で77.7万円の差が出ます。単純に10年間で考えると、倍の約155万円の差が出る計算になります。節税効果を考えると、更にプラスαの効果が見込める、ということになります。家賃を上げる場合と上げない場合で、10年後に家賃に差が出た状態が続く、と考えると、プラスになった155万円+α以内の費用であれば、長期的な賃貸経営を考えるオーナーさんであれば、費用対効果が見込める、ということになります。

特に古い物件でリノベーションなど大型の投資が必要な場合には、どれだけの費用をかけて、どれだけの効果があるか、ということを見極めて対策を打ってみてください。

社員紹介



氏名	権守真由美 (ごんのかみ まゆみ)
出身地	神奈川県 小田原市
入社年月	2018年11月
趣味	体質改善！(冷え性脱却が目標です)
業務内容	一般事務、庶務全般

私にとってメイクワンは
こんな会社です!!

入社してまだ日も浅く未熟ものではありませんが、毎日先輩方の一からご指導やアドバイスを頂いて勉強しております。1月からは豊岡にオープンします水回りリフォームのショールーム「高崎リフォーム」を担当いたします。女性や主婦目線でお客様と一緒に快適でわくわくするような住まい作りのご提案をできたらと思っています。

今月のトピックス

入居審査編 ～目先の利益ではなく長期安定を目指して～ (前編)

弊社では居住用、商業用問わず、入居者の審査を自社審査→家賃保証会社審査→オーナー様審査の順で行い、入居して頂きます。案件によってはオーナー様のご都合やご希望により保証会社の審査を省く場合もございますが基本的には100%入居審査を行います。しかし空室がなかなか埋らないと、つい入居を増やすことだけを優先して、審査が緩い会社を良い会社と勘違いしてしまうオーナー様を時々お見掛け致します。しかし、審査を緩くしたツケは手に入れた目先の利益を軽く吹っ飛ばすほどの損害を与える場合があります。今月は、事例を紹介しながら入居者審査のリスクと、その回避の方法についてお伝えしたいと思います。

事例①

あるアパートで、押し入った反社会的勢力の構成員と思われる方から入居者が襲撃を受け怪我をする事件が発生しました。幸い入居者の命に別状はなかったものの、その入居者がなんと加害者と敵対する別の反社会的勢力の構成員であることが判明し、ニュース等でも報道をされたので、他の入居者が一斉に退去してしまったそうです。そのオーナー様は管理会社は入れず、自主管理をされており、入居者募集は多くの不動産会社に声をかけ、身分証明書さえあればどの会社がつれてきても入居をさせるといったスタイルで、入居者の審査も各不動産会社に任せていました。それどころか、自身で連れて来た入居者は、審査も行わず近くの不動産会社に書類だけ作成してもらい契約を結んでいました。事件の当事者となった入居者に至っては、業者での審査が通らなかった為、なんと自身で作成したA4用紙一枚の契約書でした。家賃保証会社を入れず、保証人もなく、緊急連絡先についても確認されておらず、最終的には契約は解除できたものの、多くの費用と時間もかかってしまいました。

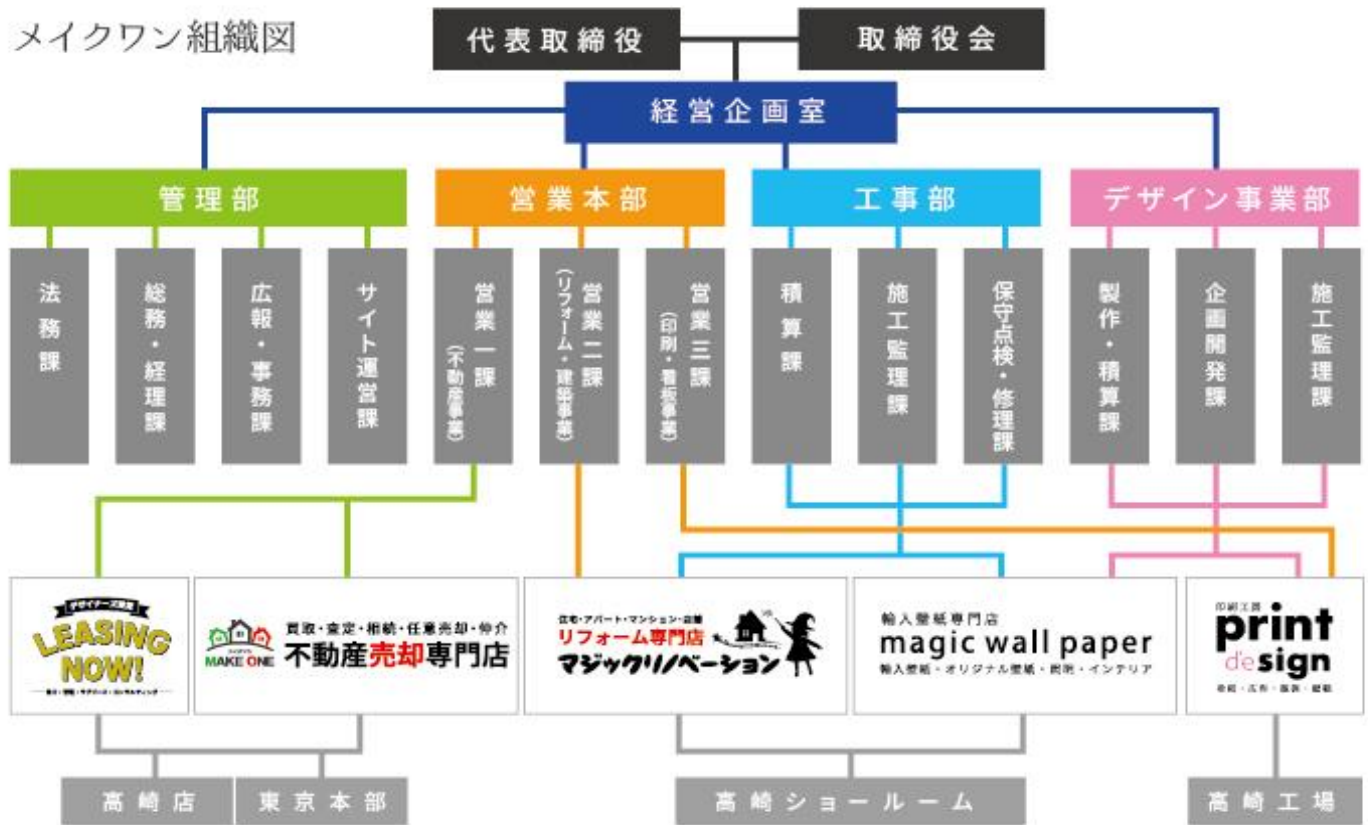
自主管理と管理委託はそれぞれにメリット、デメリットはありますが、どちらにしても本質をある程度理解して最大限活かしていける協力体制や信頼関係を築いていくことが重要になります。

次月(後編)に続く

店舗紹介

おかげさまで 創業22周年！
株式会社メイクワンは高崎エリアNO.1を目指して
お客様の大切な不動産の運用をお手伝い致します

メイクワン組織図



高崎市のアパート・マンション・貸家・土地・建物
賃貸も売買も不動産の情報ならメイクワンへ



より良い賃貸経営
のご相談はこちら

- 空室について
- 売却について
- リフォームについて
- 土地活用について
- 家賃滞納について
- 相続対策について



2018年7月1日 資産管理セミナー開催 ビエント高崎にて

メイクワン 高崎 検索



お問い合わせ
メイクワン通信事務局 担当 堀口
TEL:0120-689-840