

”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

入居率が**信頼の証**

～2019年繁忙期特別号～

管理運営物件入居率

94.17%

2018年2月末現在

今月の注目ポイント

入居者サイトアンケート結果発表&空室対策
消費税8→10%へ増税！賃貸オーナーに必要な対策とは？



特集1 ごあいさつ

高崎リフォームSR本店
グランドオープン！！

(写真：高崎だるま市)

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
不動産ソリューションコーナー

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

本年もよろしくお願い致します。

今回は繁忙期対策の「繁忙期特別号」としてお送りさせていただきます。

繁忙期の後半時期ではございますが皆様の物件は上手く空室を埋めることが出来ましたでしょうか？

しっかりとした準備や対策をして、満室経営を目指しましょう。



代表取締役

武井 一樹

また2月2日にグランドオープンした「高崎リフォームSR本店」につきましても今回、ご紹介をさせていただきますので、是非ともよろしくお願い致します。

ご興味、ご相談がありましたら弊社スタッフまでお気軽にお問い合わせ下さい。

高崎リフォームSR本店 グランドオープン！！

2月2日 高崎市下豊岡町275-1にて 「高崎リフォームショールーム本店」がグランドオープン致しました。

水回りに特化したショールームとなっております。

各メーカーのパンフレットや実機に触れてじっくりとご覧頂くことが可能です。

オープン当日は多くのお客様がご来場され、弊社の管理物件オーナー様も大勢駆け付けてくれました。

ご自宅のリフォーム、新築工事に限らず投資物件の修繕や新築等も引き続き行っております。

是非一度ご来場下さい。





取締役 本部長
堀口拓也

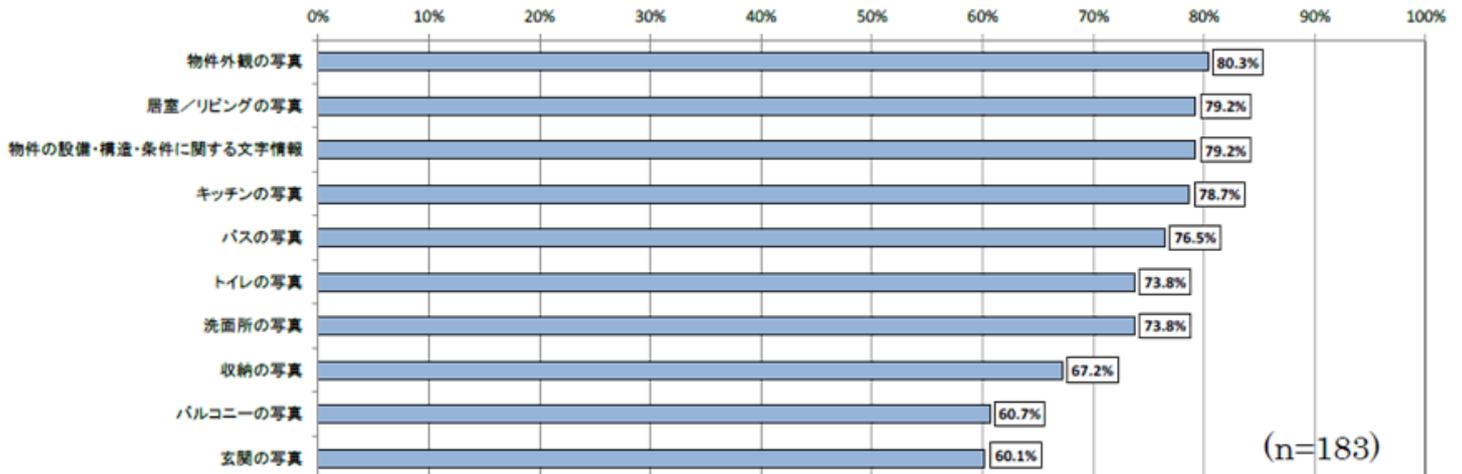
物件検索は「写真の多さ」、 設備は「独立洗面台・ネット無料」、 ～入居者サイトアンケート結果発表～

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「物件情報を探る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。

物件情報を探る際に必要だと思う情報



※戸建てを除く

【希望する設備トップ2は “独立洗面台・ネット無料”】

物件情報を探る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。

物件情報を探る際に希望する設備



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）



取締役 本部長
堀口拓也

2019年 繁忙期へ突入！ 空室が多い物件の共通点から対策を打つ！

いよいよ2019年繁忙期に入りまして、空室に悩んでいらっしゃる賃貸オーナー様から、相談を多く受けている中で気づかされたのですが、空室が多い物件には共通点がありました。改めて共通点から、空室の原因と対策について、ご紹介します。

【空室が多い物件の共通点！原因と対策】

①インターネットの検索で出てこない

ご自身の物件がインターネットに掲載されているのを確認していますか？多くのユーザーは賃貸を探す際に、ポータルサイトを活用しています。検索画面を見ると、物件の希望する条件・設備・特徴にチェックする項目が複数あります。チェック項目に該当すればご自身の物件がヒットし、ユーザーの目に付くようになります。ご自身の物件がインターネット上に掲載され、基本チェック項目にて探される環境になっている事を、ぜひ確認してみてください。

②オーナー様が物件の強みを理解していない

不動産営業マンは強みが多い・目立つ物件を中心に案内します。強みを活かした、営業トークは案内しやすく、早く決まるからです。もし物件の強みがないと感じていても、最低1つは作る事をおすすめします。強みを作る上で重要なポイントは、ポータルサイトでのこだわり検索に掛かる内容を作る事です。ポータルサイトではニーズがある特徴・強みに関して、検索項目を設けていますので、ある程度以上の検索数は保証されています。ご自身の物件に該当する条件で検索して、ニーズがある新設備などをつける事は、強みになり対策効果が高くなります。

③物件の外観・共用部が汚れている

ポストにチラシなどが溜まっている、放置自転車がある、掲示板に手書きで注意書きをしている等、パッと見て汚れていると判断される物件はユーザーから敬遠されます。不動産営業マンも、まず最初にチェックするのが外観・共用部の状態です。いくら室内を綺麗に保っていても、まずは外観・共用部で判断されます。逆に外観・共用部分が綺麗で良い印象を持たれると、それだけで物件が決まりやすくなる可能性が高まります。

④募集条件が厳しい（初期費用・家賃）

ポータルサイトで検索すると、敷金・礼金0円の物件が50%を超える地域も出てきました。初期費用が原因で、ユーザーの間口を狭めているというケースもあります。曖昧な表現での手数料ではなく、初期費用を0円にして、月々会費0円にて仲介手数料、補修費、鍵交換費などが含まれるという新たな条件での貸し方も出てきました。家賃については、競合となりうる、同じ『地域・築年数・間取、etc』の物件と比べて家賃に開きが出ている場合があります。これもポータルサイトで確認すれば一目瞭然です。募集する際には常に確認する事をおすすめします。

⑤対象ターゲットが曖昧（増えるターゲット層）

マーケティングの基本ですが、商品（物件）＝ターゲットが明確になっているかが重要です。単身学生、30代女性、高齢者、シングルマザー、外国人、法人短期、etc、ターゲットに合わせて物件の条件を変える事で、お客様が一気に増える事もあります。他物件が避けるターゲットほど成約する確率は上がります。可能性のあるターゲットに合わせた物件づくりに挑戦してみましょう。

上記で空室が長期化する大きな原因を5つ上げました。全国平均の賃貸物件入居率は70～80%と言われます。対策を打っていない物件が、まだまだ多い中で、原因をつきとめ対策を打っていれば70～80%側の物件に入る事ができます。答えは、物件現場と、インターネット上にあります。オーナー様自身が、経営者感覚をもち、本気で空室を埋める意識を持てば満室経営は続けられます。原因発見と対策作りについてお困りの場合は、ぜひご相談ください。



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

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へ、10%増税に向けて押さえておくべきポイントを紹介いたします。

【消費税10%増税が影響する3つのポイント】

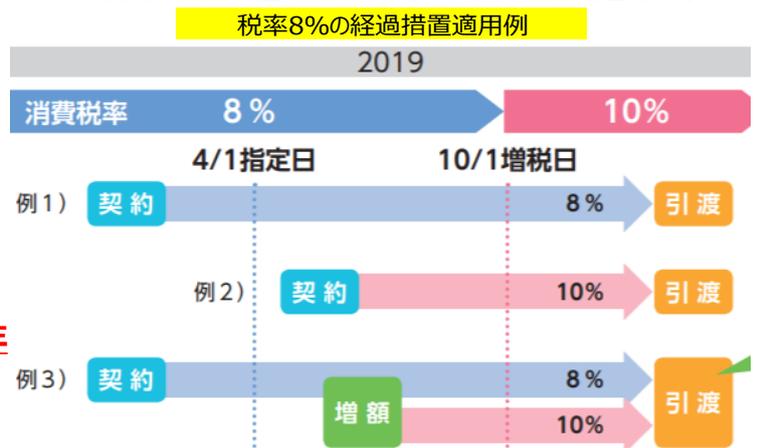
①工事・建築費用

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。そうすると、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。



②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。

③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。



株船井総合研究所
賃貸支援部
上席コンサルタント
松井 哲也

賃貸経営において、 費用計上できる必要経費を考える！

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひいたします。さて2018年度確定申告の時期も近くなってきましたが、今回は賃貸オーナー様にとって関心の高い、賃貸経営において費用計上できる必要経費について考えてみたいと思います。最終的には税理士さんなどの専門家へ相談いただきたいとは思いますが、賃貸経営の参考にして頂ければ幸いです。

【賃貸経営にかかる必要経費とは？】

1	減価償却費	建物や附属設備の減価償却費です。これらの取得費用、購入費用は定められた期間で費用を分割し、減価償却費として毎年一定額を計上します。
2	租税公課	租税は不動産の取得や事業に関わる税金です。土地・建物の固定資産税・都市計画税、登録免許税・不動産取得税、印紙税、事業税、自動車税などが該当します。公課は賦課金や罰金などです。
3	損害保険料	火災保険、地震保険、賃貸住宅費用補償保険など、所有するアパートが加入している損害保険料です。
4	修繕費	建物や付属設備、機械装置、器具備品などの修繕費のうち、通常の維持管理や修理のために支出されるものは必要経費になります。
5	交通費	物件の確認などで現地に行くために使用した電車代、ガソリン代、駐車場代などを交通費として計上できます。
6	管理委託費 仲介手数料 広告宣伝費	管理会社へ支払う賃貸管理委託費、仲介手数料、広告宣伝費です。
7	通信費 水道光熱費	管理会社や入居者との連絡に使った電話・郵便・インターネット利用料などは通信費となります。廊下の電気代や植栽の散水等、共用部に発生する水道光熱費も経費になります。
8	青色事業専従者給与 給料賃金	10室以上の事業的規模で青色申告をした場合、青色申告者と生計を一緒にする扶養親族以外の親族へ給与や賞与を支払った場合は、それは経費となります。従業員を雇っている場合は、その給与は経費になります。
9	接待交際費	管理会社、税理士などとの打ち合わせ時の飲食費などが該当します。
10	消耗品費 新聞図書費	不動産賃貸業に関連する文具代や備品を購入した場合は経費になります。物件撮影のために使用したデジカメ、チラシ作成のために使用したPC、プリンター、印刷用紙なども計上可能です。
11	地代家賃 解体費 立退料	借地や転貸等で不動産事業をやっている場合は、その地代や家賃が経費となります。老朽化した物件の解体や立退料も経費となります。
12	ローン保証料 借入金利子	借入で保証会社を利用している場合には、その保証料は経費です。借入金の利子については経費に計上できません。元本部分は経費とはなりません。

【経費として計上する際の注意点】

プライベートで使用する費用と、賃貸経営に使用する経費とでは線引きが難しいものもあります。どのような用途に使用したのかがわかるよう、証拠を保管する事をおすすめします。領収書はもちろん、飲食代なら打ち合わせや接待をした相手の名前、人数などを明らかにして、現金出納帳の摘要欄に記入しておきます。必要経費をしっかりと管理することは、所得額を圧縮して節税効果を得ることにつながります。また、たとえ国税庁からの税務調査が入っても慌てることなく対応できます。ただし、必要経費はここに挙げた以上に細かい条件や内容もあります。青色申告や、法人化への切り替えなども含めて検討する事も含め、税理士などの専門家に相談する事をおすすめします。賢く現金を残せる賃貸経営を進めていきましょう。

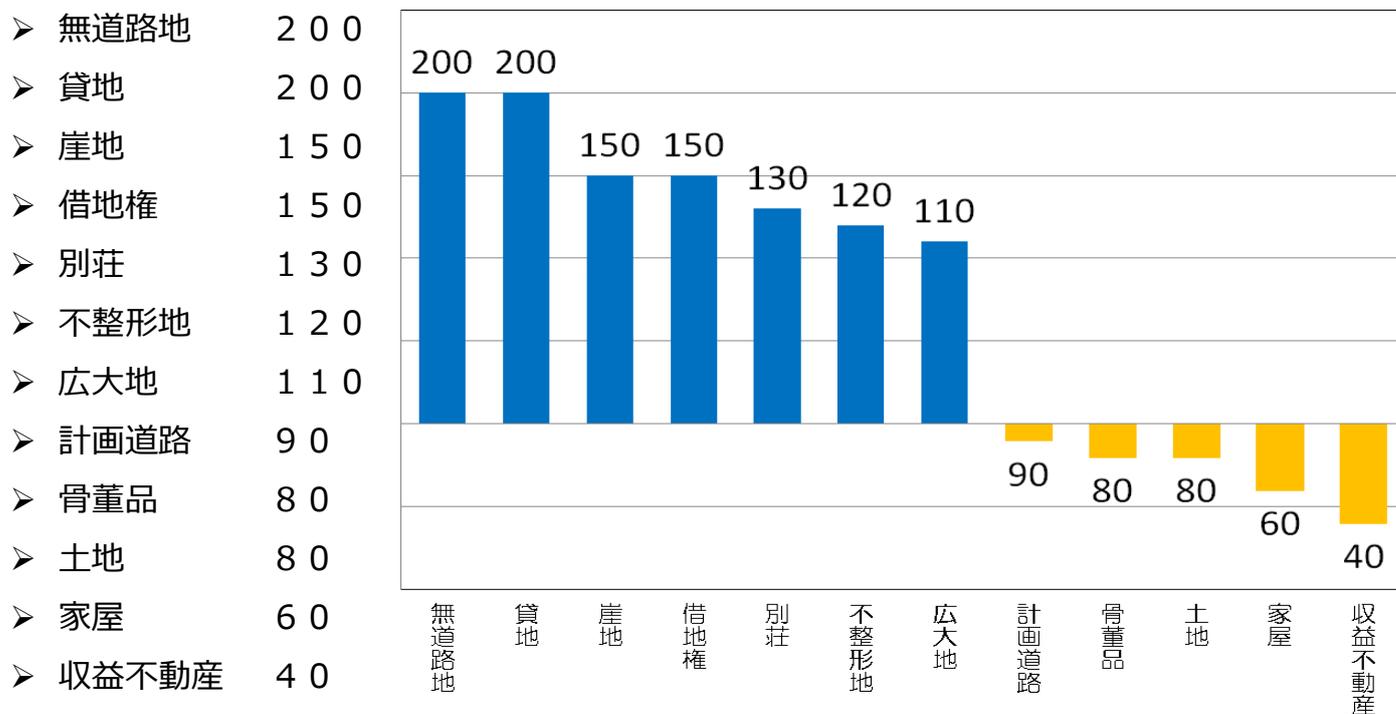
相続相談コーナー ①

Q. 親が高齢になり、相続対策に直面しています。今まで相続について考えたこともなかったので勉強中です。資産はどのように相続するのがよいのでしょうか？

A. 資産の相続は評価額や、オーナー様それぞれの考え方によっても違います。まずは『資産の形態によって評価が変わってくる』ということ覚えておくと良いでしょう。

現金預貯金、株を「100」としたときの評価額（目安）

※下図の数値は一般的なイメージです。所有される資産の状態等によって変わる場合がありますので、ご不明な点はお問い合わせください。



上記の図は、資産の“形態”ごとに相続評価額が変わる、ということを知りやすく比較した図です。**基本的に現金はそのままの価値で評価されますが、上図のように、不動産や骨董品など、価値が“形態”によって変わるものも多くあります。**例えば、道路と接していない無道路地などは実際に売買される価格よりも、倍程度、高い評価額で評価・課税される可能性がある、ということです。逆にアパートなどの収益不動産を所有している場合、評価額は下がり、有利になる可能性があります。**まずはご自身の資産が有利な形になっているか、ということから確認してみましょう。**

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。

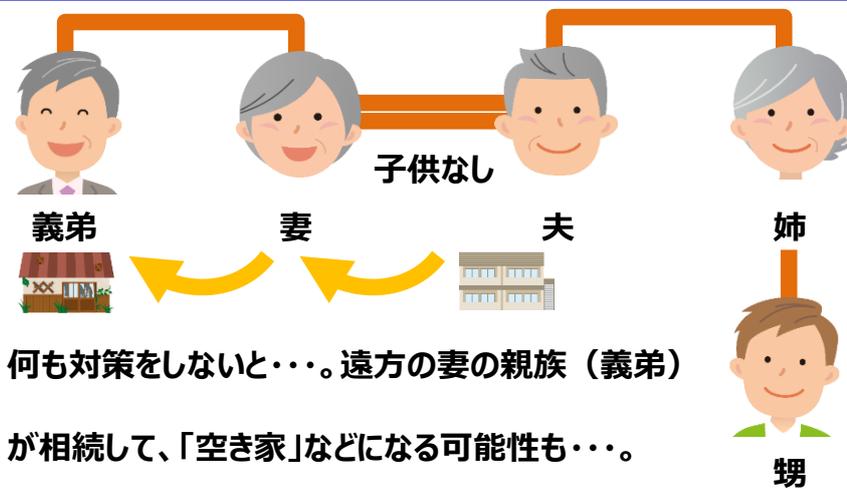
【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口
Tel 0120-689-840 担当：堀口（ほりぐち）

相続相談コーナー ②

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。

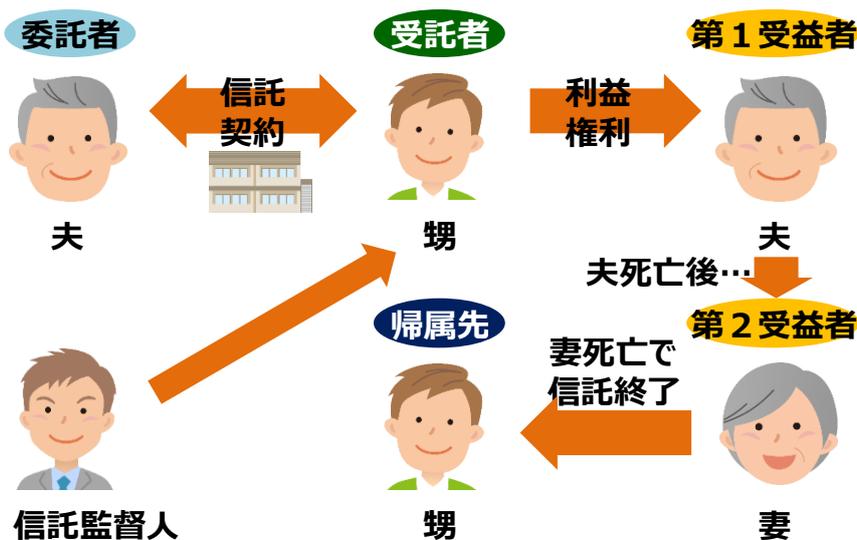
このままだと・・・義弟が相続？！



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・・・。

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？

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）

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。

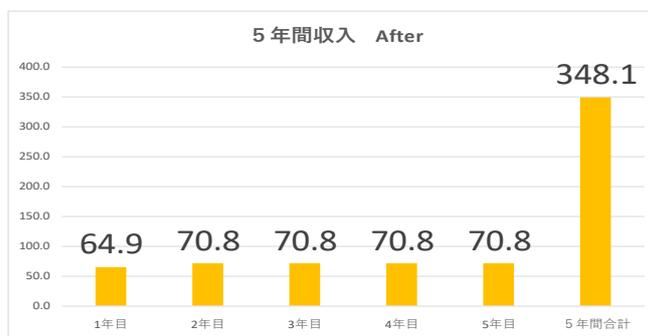
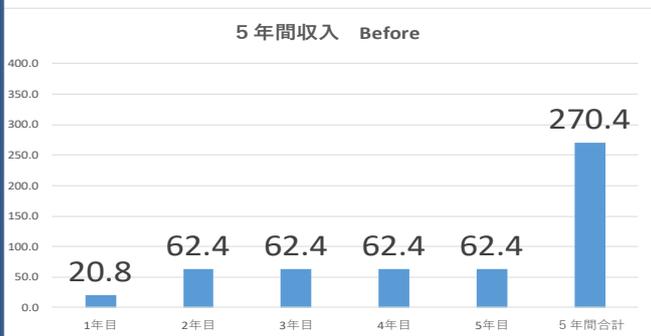
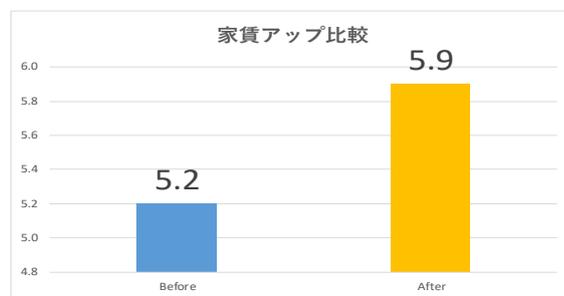
Aさんの物件の5年間での収入比較

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の効果が見られる、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。

空室が危ない！！知らないうちに犯罪に使われる空き部屋と、犯罪に巻き込まれないための対策とは！？

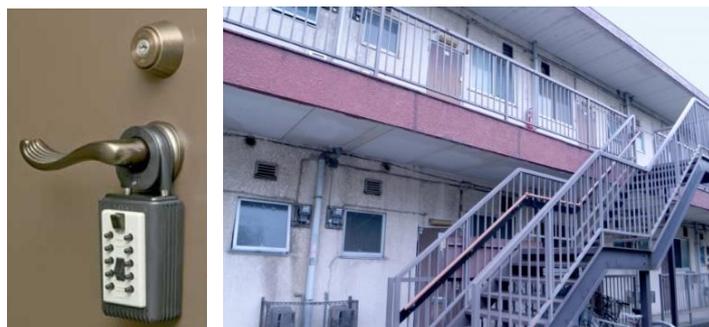
近年、全国的に空き部屋を活用した犯罪が多発しています。特に多いと言われているのは、**空室物件で“荷物”を受け取る手口で行われる犯罪です**。その荷物とは、高齢者からだまし取った現金や、インターネット販売等で不正に購入した商品。不動産会社が内見するように装い、荷物の配達時間に合わせ室内で受け取り、すぐに部屋から出ていく、という手口が多いようです。

空室が犯罪に使われなかったための予防ポイントは！？

時代の流れに合わせ、インターネットや宅配などの利便性の向上で新しい犯罪につながっているのも事実です。犯罪に使われやすい物件の特徴と、対策方法をまとめてみました。

犯罪に使われやすい空室の特徴は？

- ① **人目につきにくい**物件
例) 死角が多い、清掃員・管理会社などの定期・不規則な出入りが少ない
- ② **外付けの鍵ボックス** (入室しやすい)
- ③ **空室が多い** (不動産会社を装い入りやすい)
- ④ 物件が**汚れている**
(入居者が通報しなさそうと思われる)
- ⑤ 宅配ボックスがある
(荷物を受け取るために利用される可能性有り)



対策方法

- ① **清掃を実施**
(きれいな物件は近寄りやすい)
- ② **スマートロック・電子ロック活用**
(合鍵が作られづらい)
- ③ **防犯カメラの設置**
(顔が見られる可能性を避ける)
- ④ **人の出入りを増やす**
(管理会社・オーナー・入居者、出入りが多い物件は狙われにくい)



犯行に使われやすい空室の一番のポイントは、『あまり丁寧に管理されていない』『オーナー、入居者が無関心に見える』物件、ということのようです。上の対策を確認し、実施していただくことで犯罪を未然に防げる可能性が高まります。

ぜひご自身の物件を今一度見直していただき、安全な賃貸経営を目指しましょう！

社員紹介



氏名	清水 悠司
出身地	群馬県高崎市
勤務部署	高崎リフォーム、COLORS
入社年月	2019年1月4日
チャームポイント	丁寧な接客
業務内容	リフォームアドバイザー、注文住宅アドバイザー

私にとって
「メイクワン」は
こんな会社です！！

不動産・新築・リフォーム・リノベーションをはじめ、住宅に係るあらゆる分野を一社で行えるので、色々な面からお客様のお役に立つことができる会社です。スタッフ一人一人が高い意識を持ってそれぞれの業務に取り組んでいるのが感じられるため、社内の雰囲気も明るくて活気があり、やりがいを持って楽しく仕事ができる職場です。

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～ (後編)

前号でご紹介した事件は、どれも入居者が起こしたことでありますが、本当に大家さんの立場ではどうすることも出来なかったのでしょうか？
この様な問題は、運が悪ければ誰にでも起こりうることです。

被害にあったどの大家さんも入居させることを優先するあまりに、審査を軽視していました。中には丁寧な入居者審査をする不動産会社との管理契約を、「何もやってない」として解除して自主管理に切り替えた方もいました。

自主管理を否定するつもりもありませんし、本当に家賃を集めるだけで他は何もしないに等しい管理会社も存在しますので、管理を任せることが無駄だと思われる大家さん方のお気持ちは分かります。

でも、最悪の事態が起らないように入居者の審査をし、使われている状態を確認したりしたうえで、賃貸経営が少しでも上手く行くようにアドバイスをするためのパートナーとしての位置付けにしているのが管理会社だと思います。ことわざにもあるように「餅は餅屋」であるので、自主管理はそれなりのリスクがあることをご理解ください。

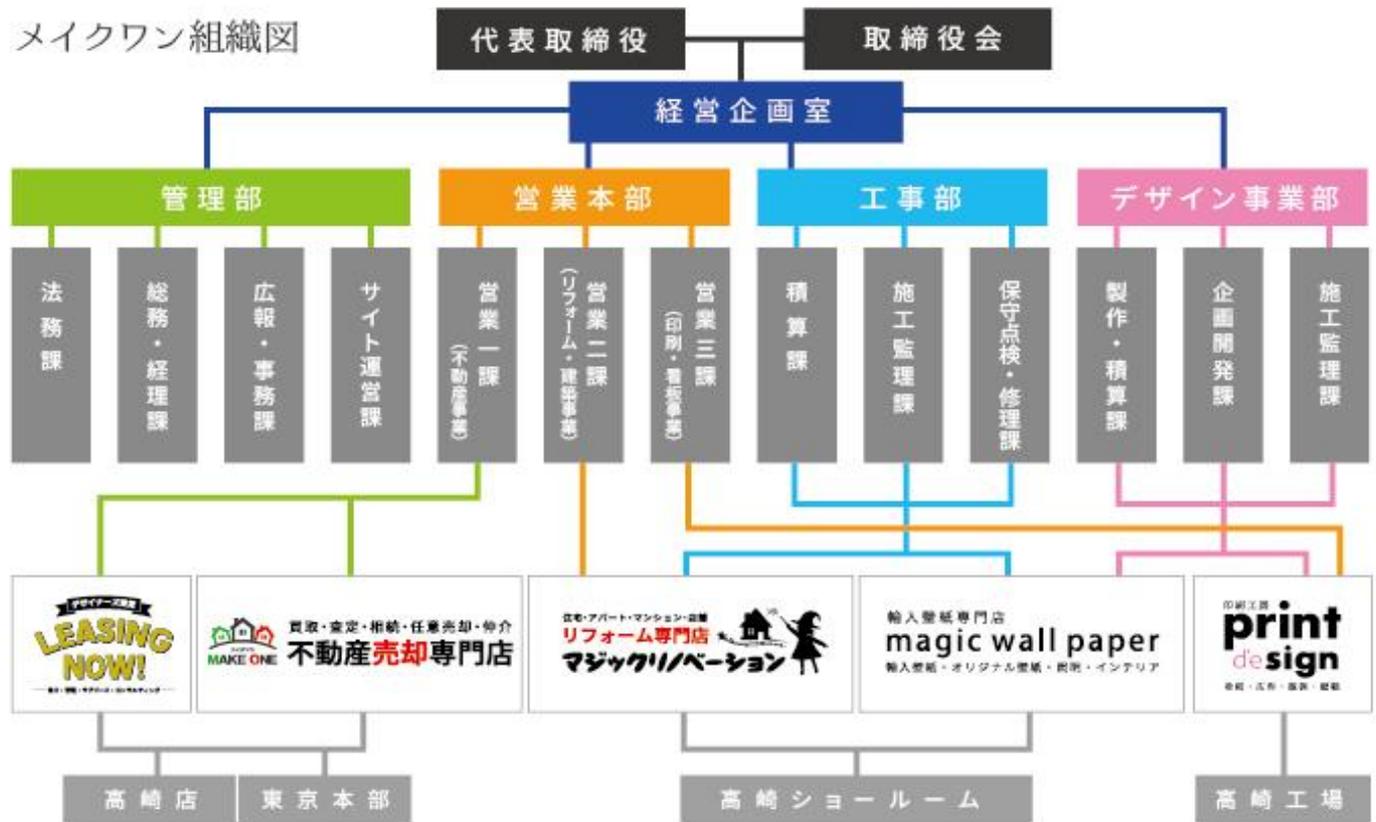
繁忙期で問い合わせが多くなる時期ですのでより慎重な入居審査を心掛けましょう。



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

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

買取・査定・相続・任意売却・仲介
不動産売却専門店
 住宅・アパート・マンション・店舗
リフォーム専門店
マジックリノベーション
 輸入壁紙専門店
magic wall paper
 輸入壁紙・オリジナル壁紙・照明・インテリア
COLORS
 分譲（土地・建売）／注文住宅
 設計デザイン／空間コーディネート
 デザインズ賃貸
LEASING NOW!
 アパート／マンション（建築・分譲）
 仲介・管理・サブリース
 印刷工房
print d'sign
 看板・広告・取説・壁紙
 リフォーム・増改築の窓口
マジックリノベーション
 高崎リフォーム

メイクワン 高崎 検索

