

”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**

管理運営物件入居率

92.73%

2018年1月末現在

～2018年2月号～

今月の注目ポイント

2018年 賃貸管理業界時流！～目指すべき事業戦略～
不動産の相続対策を始めるタイミングは？！



(写真：高崎だるま)

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
業界時流・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

皆様こんにちは。株式会社メイクワンの武井一樹と申します。
メイクワンのオーナー様でもお悩みの方が多くいらっしゃいますので、
今回は**節税対策**について少しお話ししたいと思います。
収益物件を**建築、購入**すると「**節税対策**」になる！
(一定の要件を満たすと「評価引き下げ対策」となります。)



代表取締役
武井 一樹

1. 土地上に建物（収益物件）があれば『貸家貸付地の評価減』が適用となります。
2. 建物は固定資産税評価額から借家権割合0.3%を引いた割合で評価されます。
3. アパート・マンションローンを利用しての建築・購入も同様の効果となります。
4. 固定資産税も「住宅用地」として軽減されます。

以上となりますが、既に「収益物件」を建築又は購入されて、相当年数経過されてしまったオーナー様もいらっしゃるとお思います。この場合は相続時精算課税制度を利用して、「財産の移転」対策を行います。ここでの短い挨拶では、詳しくお伝えする事ができませんが、もっと詳しく聞きたい、ご興味のある方は是非、弊社にご相談ください！

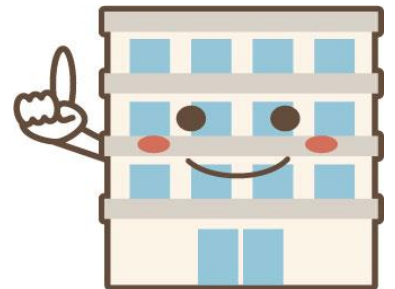
入居率地域NO.1を目指して

◆空間デザイナーによるマーケティング設計

「住みたい人」を探す時代は終わり。**「住みたくなる部屋」**は作る時代！

メイクワンで管理させて頂いている物件は**「入居率92.73%」**を維持しております。
その最大の理由としまして、物件エリアに伴う、世代、ターゲット層のニーズの絞り込みを徹底的に行い、物件の作り込みを行なっています。その為、物件の売り込みなどは一切せずインターネット広告のみの集客を行なっています。実際にお部屋をネット上でみて頂き、ご案内の際には写真と相違が無いか確認して頂くだけです。

この作業のみでお申し込みから契約まで進める事ができるんです。
何故この様な事が起こるのか？それは他にない物件作りができるからこそ他と競合しないのです。（差別化）



住みたい人を探す × (必死に営業活動を行う)
住みたくなる部屋を作る ◎ (待っていれば来ます)

この条件を満たす事で入居者様の満足度も上がり解約リスクも同時に少なくなるのが最大のメリットです！入居率地域No.1、デザイン性地域No.1を目指し日々オーナー様の収益確保の為に尽力して参ります。入居者様が自慢したくなる賃貸住宅と一緒に作りましょう！

【2018年2月 特別号】

これからの賃貸仲介・管理業 2018年時流予測

今号は全国の先進的な賃貸管理会社が集う(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会年次総会での、2018年時流予測からの取るべき戦略講座からの抜粋です。ぜひオーナー様の2018年の目指すべき戦略のご参考にして頂ければと思います。



取締役本部長
堀 口

(1) 部屋探しの期間短縮化・非来店型契約の増加

- リクルート住まいカンパニーが『2016年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）』を発表。部屋探しから契約までの期間が、平均**18.7日**と過去9年間で最短。「一人暮らし・学生」に限定すると平均8.4日間とさらに短くなる。
- 全世帯で、1～30日未満に部屋を契約したという回答を合わせると、全体の8割を占める。過去の調査結果を見ると2015年22.1日、2014年が22.8日で、益々短縮化が進んでいる。
- 部屋探しする際に訪問する仲介店舗の数は平均**1.6店舗**。2店舗以下だと72.9%を占める。また9.9%が訪問しないという回答だった。
- 内見した物件数は平均**3.1物件**で、**8.8%**が内見していない。店舗や物件に足を運ばずに入居する部屋を決めている人が**1割弱**いる。世帯別に比較すると、来店と内見をしない割合が高いのは「学生」で、どちらも15%を超えていた。一都三県の賃貸住宅に住む18歳以上を対象。



(2) 貸家着工数の減少・融資基準の厳格化

- 国土交通省・貸家着工件数が2カ月連続（2017年6、7月）で減少。金融機関の貸付条件が厳しくなっていることが背景にある。土地を保有している場合でも賃貸住宅の事業環境を加味しエリアによっては賃貸住宅建設の融資をしないケースも出てきている。A Iを活用した不動産情報システムを導入するなど、銀行の融資姿勢に変化が出てきている。
- 2017年7月の新設住宅着工件数、貸家が6月前年同月比で**3万6365戸**と、**3.7%**の減少。うち、民間資金による貸家は**4.5%減の3万2959戸**。5月までは前年同月比で7カ月連続の増だったのが、減少に転じている。銀行の融資姿勢の変化が要因の一つと言えそう。
- 土地を持たないサラリーマン投資家（年収500～700万円前後）によるフルローン、オーバーローン層の融資は厳しくなっている。手持ち資金なしの投資家に融資がつかなくなっている。自己資金を10～15%程度入れるのが普通になっている。

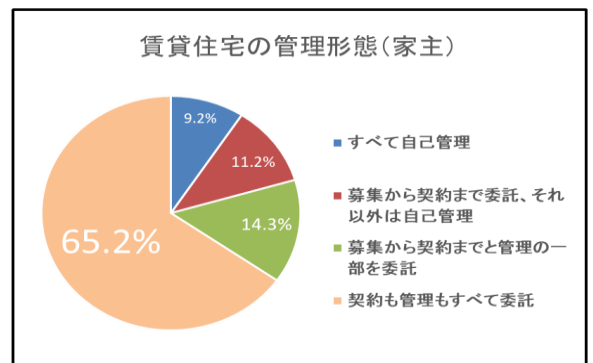
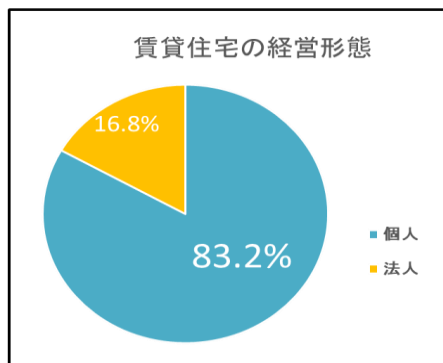


(3) 経営難物件の増加

- タスの賃貸住宅市場レポートにて、住宅・土地統計調査から、全賃貸住宅ストック（在庫）に占める「経営難等物件」の割合を推定。首都圏の**19～30%**の賃貸住宅が「経営難等物件データ」となっている可能性があることがわかった。
- 「経営難等物件データ」とは、資金難などにより管理会社に管理を委託できず、仲介手数料さえ払えない経営状態の家主の賃貸住宅のことを指す。そうなると、不動産会社の顧客ではなくなるので、レインズなどのデータから抜け落ちることとなる。
- 2025年以降は首都圏における世帯数の減少が始まるため、さらに「経営難等物件データ」は増加すると考えられ、いかに長期入居してもらうかが賃貸の安定経営の鍵となるとみている。
- 住宅・土地統計調査から空室率を算出すると、全国平均でも20%超、厳しいエリアでは30%を超える地域もあるため、『経営難等物件』については、今後全国で増加の一途をたどると考えられる。



<賃貸住宅の管理・経営形態>



(国土交通省「民間賃貸住宅に関する市場環境実態調査」)



賃貸管理業界の時流

2018年 目指すべき事業戦略

(1) 貸し方革命！ 新しい“不動産テック仲介”へ！

② 24H365日 web・SNSから
写真・動画で部屋探し



<地域ポータル>
地域1番商品力
物件看板告知

<ターゲットweb>
地域1番実績数
ターゲット専用物件

③ LINE、チャット、メールにて反響対応



④ webで内見できる、
簡単な手続きでセルフ内見



① 物件情報を365日入力・更新



⑤ web申込・IT重説・カード決済



→お部屋探しの利便性！在宅で、検索しやすく、問い合わせしやすい形へ今後変貌していく。
新しい貸し方に対応すべき、先進の賃貸仲介・管理会社との連携。

(2) “資産管理・資産運用”への展開！

① 所有物件・入居率95%の“空室対策（入居促進・退去防止）”

② 家賃を下げない（戻せる）“再生リノベーション”

③ 物件価値向上を目指す“建物メンテナンス・大規模修繕”

④ 自身の“ビジョンを叶える資産運用・管理”

Before: 大手サプリース（建築から10年間を試算）

項目	2018	2019	2020	2021	2022
収入	170,000	170,000	170,000	170,000	170,000
支出	170,000	170,000	170,000	170,000	170,000
利益	0	0	0	0	0

After: 自社管理切替（建築から10年間を試算）

項目	2018	2019	2020	2021	2022
収入	340,000	340,000	340,000	340,000	340,000
支出	170,000	170,000	170,000	170,000	170,000
利益	170,000	170,000	170,000	170,000	170,000

現状のサプリースでは
2400万円

【CFシミュレーション】

管理切替+リノベ
入居率95%
3400万円

項目	2018	2019	2020	2021	2022
収入	170,000	170,000	170,000	170,000	170,000
支出	170,000	170,000	170,000	170,000	170,000
利益	0	0	0	0	0

項目	2018	2019	2020	2021	2022
手元キャッシュ	10	10	10	10	10
入居率	40%	50%	60%	70%	80%
家賃	27,000	27,500	28,000	28,500	29,000
固定費	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000
利益	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000	5,400,000

【経営改善シミュレーション】

項目	2018	2019	2020	2021	2022
収入	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
支出	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
利益	0	0	0	0	0

項目	2018	2019	2020	2021	2022
収入	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
支出	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
利益	0	0	0	0	0

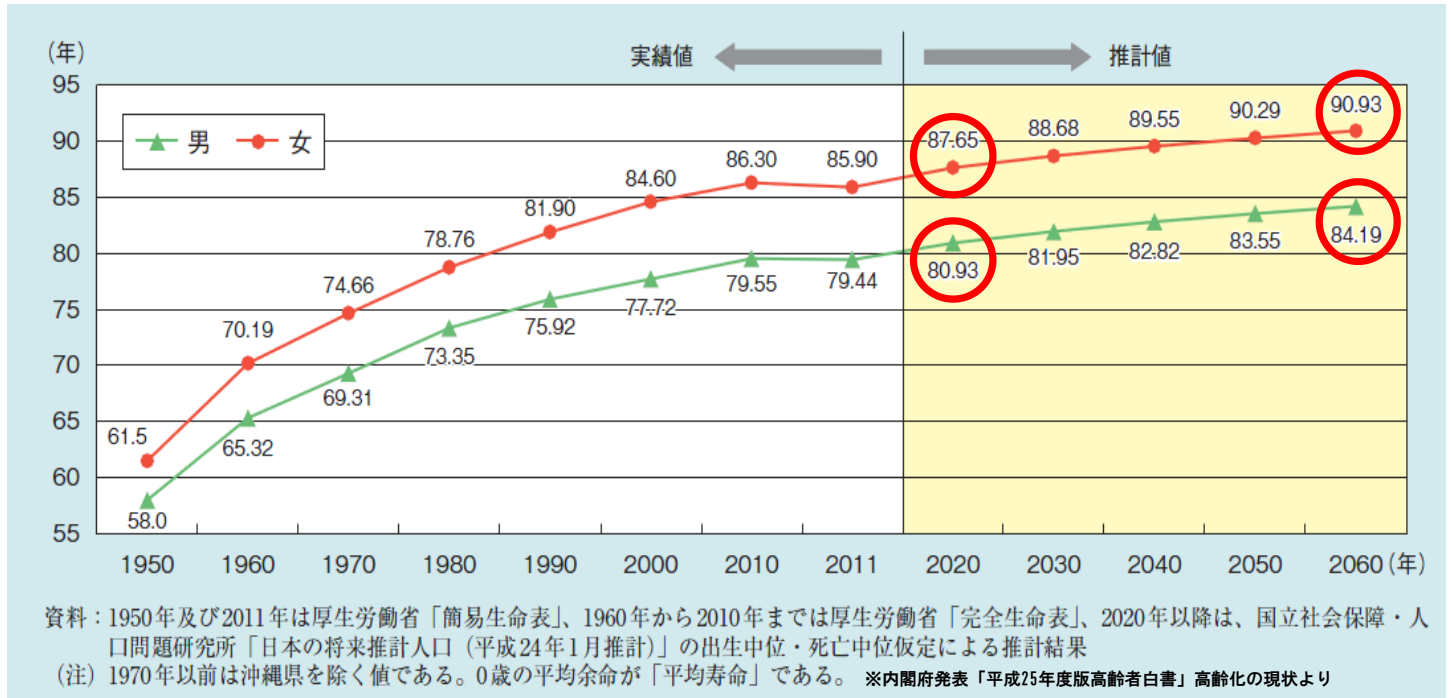
→現状の家賃収入・物件価値向上を進めながら、将来に向けて自身の資産に関して、どう管理・運用していくのか？考慮して対策をうっていく必要がある。

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 0120-689-840 担当：堀口（ほりぐち）

Q.相続対策は早い方がいい、と言われますが、どのタイミングではじめるのが良いですか？

もし、あなたやあなたのご家族が、相続を意識し始めたら、**すぐにでもはじめる必要があります**。これは、円満な相続を行うために、何か対策を打とうとした場合、「相続する人」が元気である（正常な判断ができる）必要があるからです。

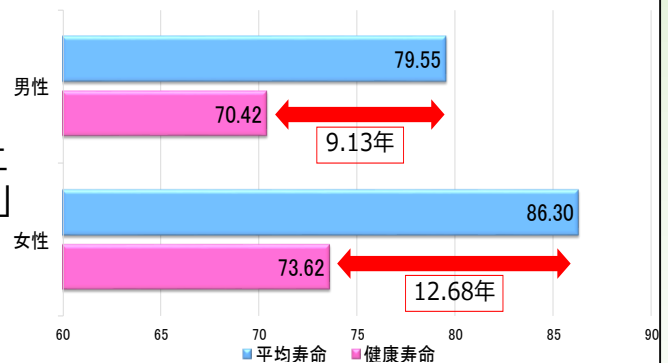
＜長寿時代の到来で平均寿命は伸びていく＞



「平均寿命」と「健康寿命」の差は、10年超！！

特に、今の日本の社会では、高齢化が進み、寿命が伸びたことで「長生き」がとても身近になっています。ただし、一方で長生きはしても晩年は病院や高齢者施設で過ごす、といったケースも同様に増えています。なんと、女性では10年以上も「心身ともに健康で自立した生活が“できない”」時間があるのです。

もし、そんな状況になってから相続対策をしようとしても、当人に判断能力がない状態では、事前に資産を売却したり、たとえば空室対策に費用をかける、ということも難しくなります。



平均寿命（平成22年）：厚生労働省「平成22年完全生命表」
 健康寿命（平成22年）：厚生労働科学研究費補助金「健康寿命における将来予測と生活習慣病対策の費用効果に関する研究」

より良い相続対策の準備には、いつ健康でなくなっても良いように、できるだけ早めに対策をすすめることをお勧めします。もし「何から始めればいいのかわからない」「できるだけ人に知られず相談したい」という場合は是非下記よりご相談ください。

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 0120-689-840 担当：堀口（ほりぐち）

社員紹介



氏名	吉田 直樹 (よしだなおき)
出身地	埼玉県熊谷市
勤務部署・役職	営業本部 部長
入社年月	2007年3月
資格	宅地建物取引士
業務内容	土地・一戸建て・マンションの買取り および仲介業務

メイクワンはこんな会社です！

たくさんのお客様にご縁を頂戴して、数多くの不動産の買取り・仲介をやらせていただきました。当社はスピード感のある営業をモットーとしております。迅速な対応で、お客様に最大の喜びをご提供させていただくことをお約束します。

私にとって「住まい」とは

いつも誰かが待っていてくれる心から落ち着ける空間だと思います。

今月のトピックス 『ゼロリノ』

初期費用0円 空室対策リノベーション



賃貸オーナー様必見!!

自己資金0円で入居率0%だった一棟アパートが
たった2ヶ月で満室に！



Before



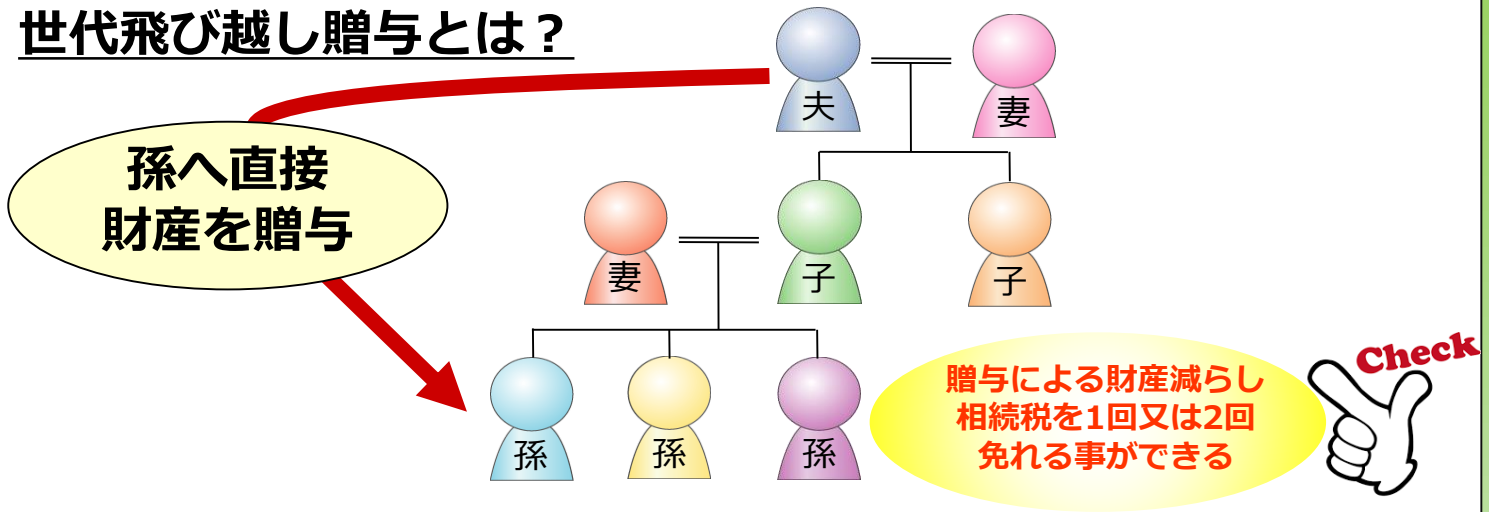
不動産ソリューションコーナー

今すぐチェック！相続対策実践編 ～世代飛び越し贈与～

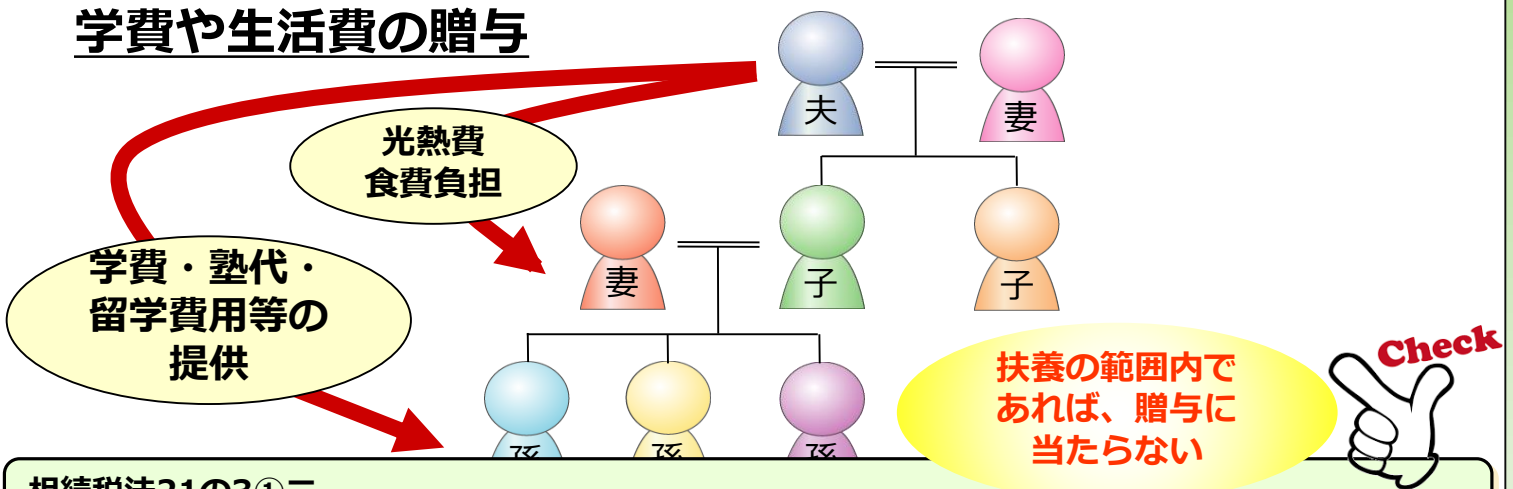


お孫さんがいらっしゃる場合、すぐに実践できる将来対策をご紹介します。

世代飛び越し贈与とは？



学費や生活費の贈与



相続税法21の3①二

夫婦や親子、兄弟姉妹などの扶養義務者から生活費や教育費に充てるために取得した財産で、通常必要と認められるものについては贈与税の課税価格に参入しない。

(注)「扶養義務者」とは、法律上、配偶者、直系血族及び兄弟姉妹並びに三親等内の親族で家庭裁判所の審判を受けて扶養義務者となった者をいいますが、これらの者のほか、三親等内の親族で生計を一にする者もこれに含めて取り扱うものとする(相続税法1の2一、相続税法基本通達1の2-1)

相続税法基本通達21の3-4

相続税法第21条の3第1項第2号に規定する教育費とは、被扶養者の教育上通常必要と認められる学資、教材費、文具費等をいい、義務教育費に限らないのであるから留意する。

相続税法基本通達21の3-5

相続税法第21条の3第1項第2号の規定により生活費又は教育費に充てるためのものとして贈与税の課税価格に参入しない財産は、生活費又は教育費として必要な都度直接これらの用に充てるために贈与によって取得した財産をいうものとする。したがって、生活費又は教育費の名義で取得した財産を預貯金した場合又は株式の買入代金もしくは家屋の買入代金に充当したような場合における当該預貯金又は買入代金等の金額は、通常必要と認められるもの以外のものとして取り扱うものとする。

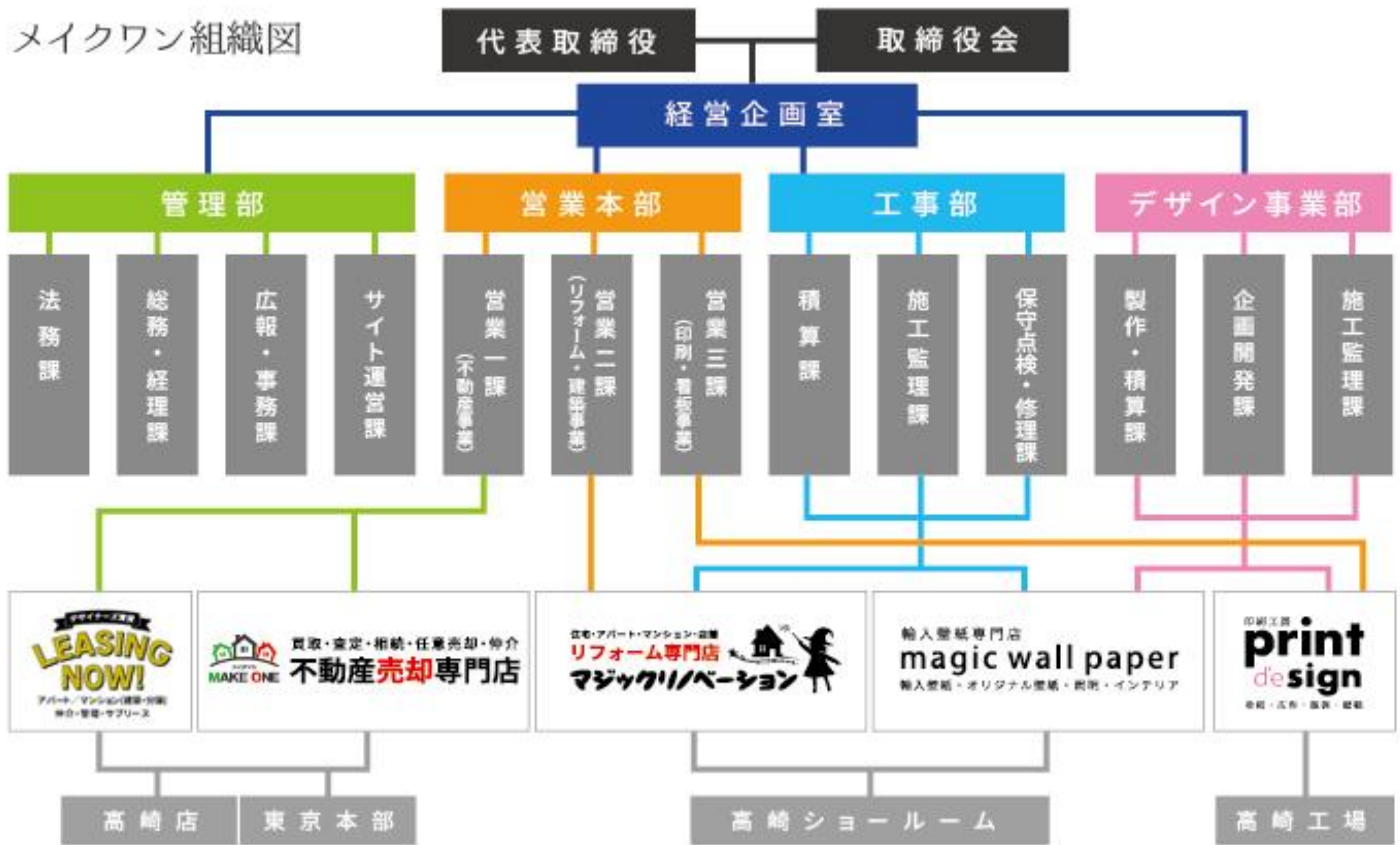
教育・養育費用は、2,000万円弱～3,000万円程度、とされています。

これらの費用を「親→子→孫」という贈与ではなく、「親→孫」と直接お孫さんに贈与することで、贈与税がかからず相続対策にもなります。⁶

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



株式会社メイクワン 2017 忘年会 2017年11月 8日 高崎ビューホテル

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 堀口
TEL:0120-689-840

メイクワン 高崎 検索

