

”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5月号～

入居率が**信頼の証**

管理運営物件入居率

**93.85%**

2018年4月末現在

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！  
連載シリーズ・サブリース契約の実態②



(写真：みさと芝桜公園)

**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

皆様こんにちは。高崎市石原町で総合不動産建設業を営んでおります株式会社メイクワンの武井一樹と申します。弊社は平成8年に創業、今年で22年を迎えます。創業当初より、弊社では3つの合言葉を念頭に事業構築をしております。



代表取締役  
武井 一樹

- ◆ 「挑戦」しなければ成長はない
- ◆ 日々「感謝」を忘れてはいけない
- ◆ 毎日ひとつ「感動」を生む

数多くのご縁に感謝して、お客様、家族、仲間のために挑戦する。さらには、行動により感動を生み出す。当たり前のことかも知れませんが、当たり前を日々認識することで常識が変わります。自分自身の価値、お客様からの期待そして結果に繋がっていくことだと思います。必要とされる企業、必要とされる人間へ日々精進しております。

**顧客満足度 = お客様の期待通り**      **顧客感動度 = お客様の期待を超える**

このようなビジョン、理念のもとにビジネスをさせて頂いております。無限の価値、無限の可能性を創造する企業へ進化し続けることをお約束致します。今後とも社員一同よろしくお願い致します。

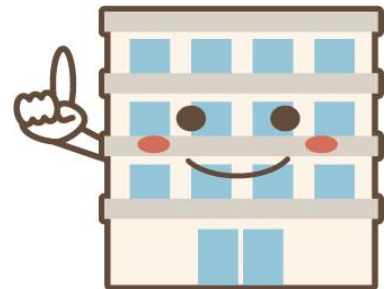
# 入居率地域NO.1を目指して

## ◆ 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！



取締役 本部長  
堀口拓也

## 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、お客様そのもの数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、対策を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	
年間損失・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？

- 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。
- 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。
- 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 0120-689-840 担当：堀口(ほりぐち)



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

## 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

- ・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・・・

■B社

年度	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
売上	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
経費	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
利益	0円	0円	0円	0円	0円	0円

■A社

年度	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
売上	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
経費	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
利益	0円	0円	0円	0円	0円	0円

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

- ・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）

対策・・・  
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、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。

■A社

年度	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
売上	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
経費	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
利益	0円	0円	0円	0円	0円	0円

■B社

年度	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
売上	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
経費	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円	175,000円
利益	0円	0円	0円	0円	0円	0円

管理切替+リノベ  
入居率95%  
3400万円

そ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

もちろん、解約条項あり。基本的にはオーナーにとつて不利な契約。家賃が下がるは意味がない！基本は2年更新。建期間が高くて、2年目で下がるケースも・・・。賃料値下げが、借上げ解除か！そもそも建期間時の賃料設定は高くないか？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られて、こちらの資産状況もわかってくれるから安心、は間違い！たいてい管理は別会社。全国大手ほどオーナー様の思いまでは伝わらない。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。たいてい管理は別会社。全国大手ほどオーナー様の思いまでは伝わらない。全国、どこエリアでも、必ず儲かる仕組み。エリアの別別に含む管理までできてきない。何より、そもそも価格が高い！？社員は転勤、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、大手の会社は契約切らない、営業マンが熱心

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ひます。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ひます。

#### 賃貸経営の仕組み “キャッシュフローを把握することが重要！”

“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！

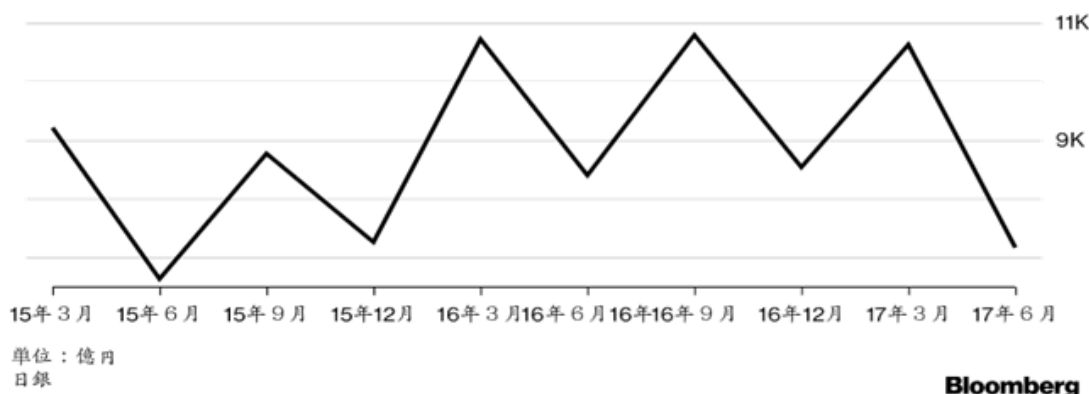
※ご自身の賃貸経営と比較してみましょう！

①モデルケース	②危険なケース	③要改善のケース
満室賃料想定 2ヶ月で決まる賃料 100%	満室賃料想定 2ヶ月で決まる賃料 100%	満室賃料想定 2ヶ月で決まる賃料 100%
空室率 3%	空室率 3%	空室率 3%
運営費率 12%	運営費率 15%	運営費率 15%
借入返済	借入返済	借入返済
返済比率 35%	返済比率 35%	返済比率 45%
CF 30%	CF 40%	CF 25%

# 相続相談コーナー

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



『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

# 社員紹介



氏名	田中裕也（たなかゆうや）
出身地	群馬県前橋市
勤務部署	工事部
入社年月	2017.2月
趣味	アイドルの追っかけ
業務内容	現場監督・施工・商品発注・提案業務 22年の実績と現場経験がありますので自信を持ってお客様のご対応をさせていただきます。

入社して一番印象に残っていること	以前から壁紙の貼り替えという形で住宅の「リフォーム」に関わっていましたが、入社後は住宅再生にはその価値を高める「リノベーション」という形もあることを知りました。これからは中古・新築問わず、より良い性能、価値のある住宅をお客様にお届けできるような作業を心がけていきたいです。
私にとって「住まい」とは	人生の大半を過ごす、なくてはならないもの。 癒しや安らぎを与えてくれるかけがえのない場所です。

## 今月のトピックス

弊社が定期的で開催しております【賃貸経営セミナー】にてご参加頂きました賃貸経営オーナー様へよくこのようなご質問をさせていただきます。

Q.「近隣に条件が同じ競合物件があった場合、新規で入居者を獲得する為にどんな方法で戦いますか？」それに対して、  
A.「競合物件より賃料を下げます」とおっしゃる賃貸経営オーナー様が実はたくさんいらっしゃいます。

### 最初の対策は家賃を下げることはありません！！

初期費用の軽減を行う等の対策は入居希望者の間口が広がり、とても良い方法だと思いますが、家賃を下げる対策が一番やってはいけないことです。なぜなら、競合物件も簡単にできることだからです。覚悟をして下げたのに他の物件と泥沼の戦いになってしまいます。さらに一度下げた家賃はなかなか元に戻すことが難しく、中長期でみると周辺の家賃相場を下げる結果にもなります。そうすると、昔から割高の家賃で住んでくれている優良入居者が「あれっ、この家賃ならもっといい物件に住めるのでは？」と気が付いて流出(退去)につながり良いことはひとつもありません。



家賃を下げるのではなく、**リノベーションや初期費用軽減等の対策を行い、物件の価値を高めて、家賃設定を上げていくのが弊社が得意としている空室対策**です。

実際に違う業界をみましてもコンビニやファーストフード店では100円でコーヒーが飲めのに、1杯500円以上するコーヒー専門のカフェがなぜ常に賑わっているのか？単に価格を下げて集客をしているのではなく、価格以上に魅力やサービス、空間デザインの満足度を高めることで集客をしているのです。空室対策にも様々な方法がある中で、「この部屋に住みたい！」と思ってもらえる物件を作っていくのが実は一番効率が良く、最善の方法だと言えます。

- 1.競合物件との差別化を図る。
- 2.満室経営の為に一点集中をする。
- 3.地域で一番魅力のある物件を作る。



お悩みの賃貸経営オーナー様は  
今すぐ弊社までご相談下さい！！

# 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とか、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。

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	鳥取県	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

## <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良いかと思いますが。

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。

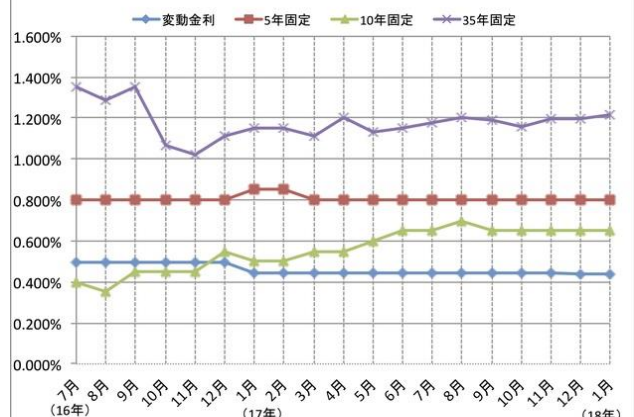
以上のことから、現在の借入金利に疑問を持たれるようであれば一度既存の金融機関や新規の金融機関に対して一度相談をされることをお勧めいたします。特にこのようなケースの場合は既存の金融機関の方が比較的対応が柔軟に取りやすいケースが多いので新規行は参考レートとして抑えて頂きつつ検討されてみてはいかがでしょうか。

【過去10年分の推移】



※新発10年国債(月末終値)

主要銀行の住宅ローン金利推移(借り換え)

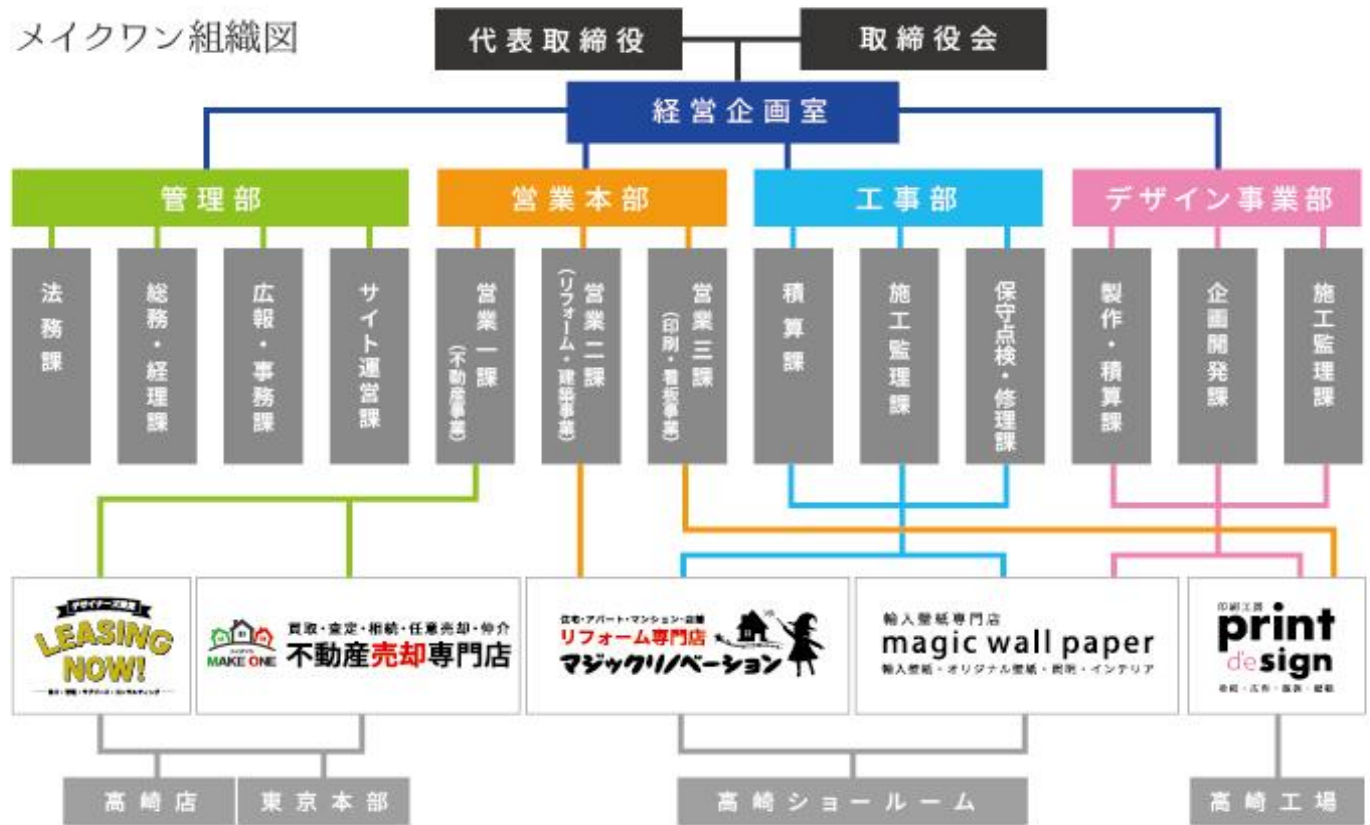


※変動金利は住信SBIネット銀行「通期引き下げプラン」、5年固定はイオン銀行「住宅ローン金利プラン(定率型)」、10年固定はりそな銀行「WEB申込限定・当初型」、35年固定はみずほ銀行「長期固定プラン・ネット」

# 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 堀口  
TEL:0120-689-840



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

メイクワン 高崎 検索

