

”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8月号～

入居率が**信頼の証**

管理運営物件入居率

94.17%

2018年6月末現在

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
賃貸経営キャッシュフローの実態



(写真：高崎まつり花火大会)

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。株式会社メイクワンの武井一樹と申します。今回のメイクワン通信では6月29日に完成した弊社アパートの新モデルについてご紹介させていただきたいと思っております。

新モデルを作るにあたっての今回のテーマ 「賃貸住宅の常識を覆す！」

日頃から私が社員にも言っていることがあります。それは…人と同じことはやらない。私たちにしかできないことをやろう！弊社の理念でもあります。

「未来にあるあたりまえの価値を創造」

まさにハードの部分では今回の新モデルはこれに当てはまるものになったと思います。

6月30日の完成内覧会にも多くのオーナー様、投資家様にお越し頂きました。益々競争化する賃貸市場、その中で勝ち続ける為の圧倒的な他物件との差別化は必須です。入居者様、オーナー様にとって最高の形を作りました。このアパートに関する詳しい説明を聞きたいというオーナー様、投資家様はお気軽にお問合せください。



代表取締役
武井 一樹

超デザイナーズアパート



私たちは全てのお客様の…

顧客満足度
100%
を目指します!



(昼間撮影)



(2階リビング)



(夜間撮影)

入居率地域NO.1を目指して

原状回復工事 or バリューアップ工事

退去時に行なう【原状回復工事】と大きく異なるのは、物件の価値を上げる、または維持するために行う工事という点です。工事目的が【バリューアップ】ですので投資した金額に対して、どのくらいリターンがあるのか、回収期間はどのくらいか、空室期間がどの程度短縮できるのかを考えなければなりません。

例をあげますと、セキュリティ対策としてインターホンをモニター付きに変更する場合、1台30,000円かかると思います。

この工事を行うことにより、家賃を前回の募集時から5,000円(家賃が5万円で退去後の平均家賃下落率10%で算出)下げずに済むのであれば、その分を収益と考え、30,000円÷5,000円=6ヵ月、つまり6ヵ月間が回収期間となります。

平均居住年数を4年とすると、5,000円×48ヵ月で240,000円、家賃が増えたこととなります。僅か6ヵ月間で投資した金額の100%を回収し、またモニター付きインターホンは15年程度は使えるため、費用対効果は非常に高いということになります。

また、この設備の工事を行うことにより、セキュリティに敏感な女性も入居しやすくなると考えられます。その結果、空室期間を6ヵ月から2ヵ月に短縮することができれば、家賃が5万円ならば、20万円の機会損失部分も改善されます。

まとめ

1. 大規模なリフォーム工事を行う際は、大きく家賃アップが期待できる、空室期間の大幅な短縮が見込める(例:半年→1ヵ月)など、費用対効果を試算してから投資する。
2. 原状回復工事とバリューアップ工事の予算のバランスを考えて調整する。
3. 工事費用への投資が、収益改善に大きくつながるよう、費用対効果をしっかり考える

このように、バリューアップ工事は、上記の3つのポイントを押さえて行うことができれば、収益改善に大きな結果をもたらします。弊社では【自社施工】をモットーに工事部門も併設しており、建設業免許も取得しております。工事でのお悩み事がありましたら是非一度ご相談下さい。一緒に問題点を改善して、入居促進につなげていきましょう。



取締役本部長
堀口拓也

テナントリテンション（入居者保持） ～長期にわたって住み続けてもらう～

「テナントリテンション」という言葉をご存じでしょうか。日本語で言えば『入居者保持』です。賃貸住宅において、入居者さんに長期にわたって住み続けてもらうための努力や工夫をするという意味合いです。今回はその取り組みについてご紹介します。

テナントリテンションを表す数値として、稼働率という指標を用い、稼働率＝入居期間÷（入居期間＋空室期間）で計算してみます。下記の表をご覧ください。例①入居期間2年（24ヶ月）、空室期間6ヶ月の稼働率は80%、例②入居期間2年（24ヶ月）、空室期間2ヶ月の稼働率は92.3%、例③入居期間6年（72ヶ月）、空室期間6ヶ月の稼働率は92.3%です。つまり長く入居してもらうことは、空室期間を短くすることと同様に重要なことなのです。

稼働率表

入居期間 (ヶ月)	空室期間(ヶ月)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
12	92.3%	85.7%	80.0%	75.0%	70.6%	66.7%	63.2%	60.0%	57.1%	54.5%	52.2%	50.0%
24	96.0%	②92.3%	88.9%	85.7%	82.8%	①80.0%	77.4%	75.0%	72.7%	70.6%	68.6%	66.7%
36	97.3%	94.7%	92.3%	90.0%	87.8%	85.7%	83.7%	81.8%	80.0%	78.3%	76.6%	75.0%
48	98.0%	96.0%	94.1%	92.3%	90.6%	88.9%	87.3%	85.7%	84.2%	82.8%	81.4%	80.0%
60	98.4%	96.8%	95.2%	93.8%	92.3%	90.9%	89.6%	88.2%	87.0%	85.7%	84.5%	83.3%
72	98.6%	97.3%	96.0%	94.7%	93.5%	③92.3%	91.1%	90.0%	88.9%	87.8%	86.7%	85.7%
84	98.8%	97.7%	96.6%	95.5%	94.4%	93.3%	92.3%	91.3%	90.3%	89.4%	88.4%	87.5%
96	99.0%	98.0%	97.0%	96.0%	95.0%	94.1%	93.2%	92.3%	91.4%	90.6%	89.7%	88.9%
108	99.1%	98.2%	97.3%	96.4%	95.6%	94.7%	93.9%	93.1%	92.3%	91.5%	90.8%	90.0%
120	99.2%	98.4%	97.6%	96.8%	96.0%	95.2%	94.5%	93.8%	93.0%	92.3%	91.6%	90.9%

実際に、テナントリテンションを行っている全国の実例をご紹介します。

- ①2年入居ごとに入居者さんに選択できるプレゼント！ 「食事券」「旅行券」「設備取替」など
- ②管理会社・他オーナーと協力し近隣飲食店で入居者さんへ限定数うどん、そばの無料提供！



- ③2年の更新者へルームクリーニングチケットプレゼント！

マンション・アパート用	お風呂/トイレ/ キッチン・レンジフード
Room Cleaning Ticket	18,000円(税別)
戸建て用	お風呂/トイレ/ キッチン・レンジフード
Room Cleaning Ticket	36,000円(税別)



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

貸家の新築着工数は、増え続ける！？ ～貸家新築着工数は減少傾向、それでも建ち続ける理由～

国土交通省は4月末日、平成29年度の住宅新築着工数を発表しました。賃貸住宅の新築着工数は41万355戸と、前年度比に比べ4%減で、およそ3年ぶりに減少しました。貸家の新築着工数を、大きく地域別でみると、首都圏は14万8557戸で前年度比3.4%減、中部圏は3万9736戸で2.9%減、近畿圏は5万8442戸で2.4%減でした。地方都市での減少は激しく、20%以上の減少の都市も出ています。

ただし、2016年に震災が起こった熊本県は6350戸で同22.9%増と、全国にて唯一20%を超え、新築着工数が増えています。これらの貸家の新築着工数が減少している原因は、2017年から始まったアパートローンの引き締めによる影響が大きく寄与し、着工数が減少していると考えられます。マイナス金利政策で、低金利融資が続く中、収益用不動産の購買需要の高まりに合わせ、都市圏を中心に新築物件の開発が進んでいました。

金融庁によると、2016年に全国の金融機関が新規に貸し出した不動産融資額は、前年を15.2%上回る12兆2,806億円となり、統計がある1977年以来、過去最高となりました。内訳をみると、アパートローンなどの「個人による貸家業」の項目も堅調でした。対して2017年は前年比5.2%減の11兆7,143億円に下がりました。金融庁が金融機関への立ち入り調査の方針を示す「考査の実施方針」の2017年度版には、不動産向け融資のリスクを点検する旨が示されていました。事業性を見極めた適切な融資を行うよう地銀を中心とする金融機関に通告がなされた結果、審査基準が厳しくなっています。

下記の表をご覧ください。平成30年の数値がまだ出ていませんので、最新推移は出せていませんが、平成21年～平成25年の直近5年間の全国貸家数（実際に存在する数）と同じ時期での全国新築貸家数の推移を調べてみると、驚くべき点がありました。新築で建築されている数に対して、実存する貸家の数がかなり少なかったのです。666,200戸が5年間の間に解体されて（賃貸経営を辞める）いる事が予測されました。逆にその分、より新築での貸家数も必要であることが分かります。

近年見られる相続対策の活発化や、築年数の古い物件での建替需要など、決して貸家の新築着工がなくなるわけではありません。将来予測では、新設住宅着工戸数は、全体で見ると2016年度の97万戸から、2020年度には74万戸、2025年度には66万戸、2030年度には55万戸と減少していく見込みではありますが、2030年度には持家18万戸、分譲11万戸、貸家（給与住宅を含む）25万戸となる見込みです。今の増え方の約60%には落ちますが、2030年になっても貸家建築は必要性の高いものになっています。

改めて、ご自身の現状、将来に合わせて、地域で将来予測ができ、長年にわたり入居率、家賃を維持できる、資産管理会社での企画・建築の計画をお勧めします。

【全国での借家数と新築貸家数推移の矛盾】

国土交通省「住宅土地統計調査」より算出

	H10	H15	H20	H25
借家総数	20,250,000	20,840,900	21,896,800	22,810,700
居住あり	16,730,000	17,166,000	17,770,000	18,518,900
うち民営借家	12,049,800	12,561,300	13,365,500	14,582,500
居住なし	3,520,000	3,674,900	4,126,800	4,291,800
空室率	17.4%	17.6%	18.8%	18.8%
持ち家居住	26,467,800	28,665,900	30,316,100	32,165,800

	H6～H10	H11～H15	H16～H20	H21～H25
持家	2,664,092	2,053,964	1,715,014	1,561,839
貸家	2,760,700	2,185,615	2,419,317	1,580,100
給与住宅	121,611	52,268	46,997	40,500
分譲住宅	1,722,754	1,637,554	1,688,547	1,116,036
計	7,269,157	5,929,401	5,869,875	4,298,475

『貸家・直近5年数値増減』

- ・貸家居住あり (H21～25)
+748,900
- ・貸家居住なし (H21～25)
+165,000
- ↓
- ・貸家新築着工数 (H21～25)
+1,580,100

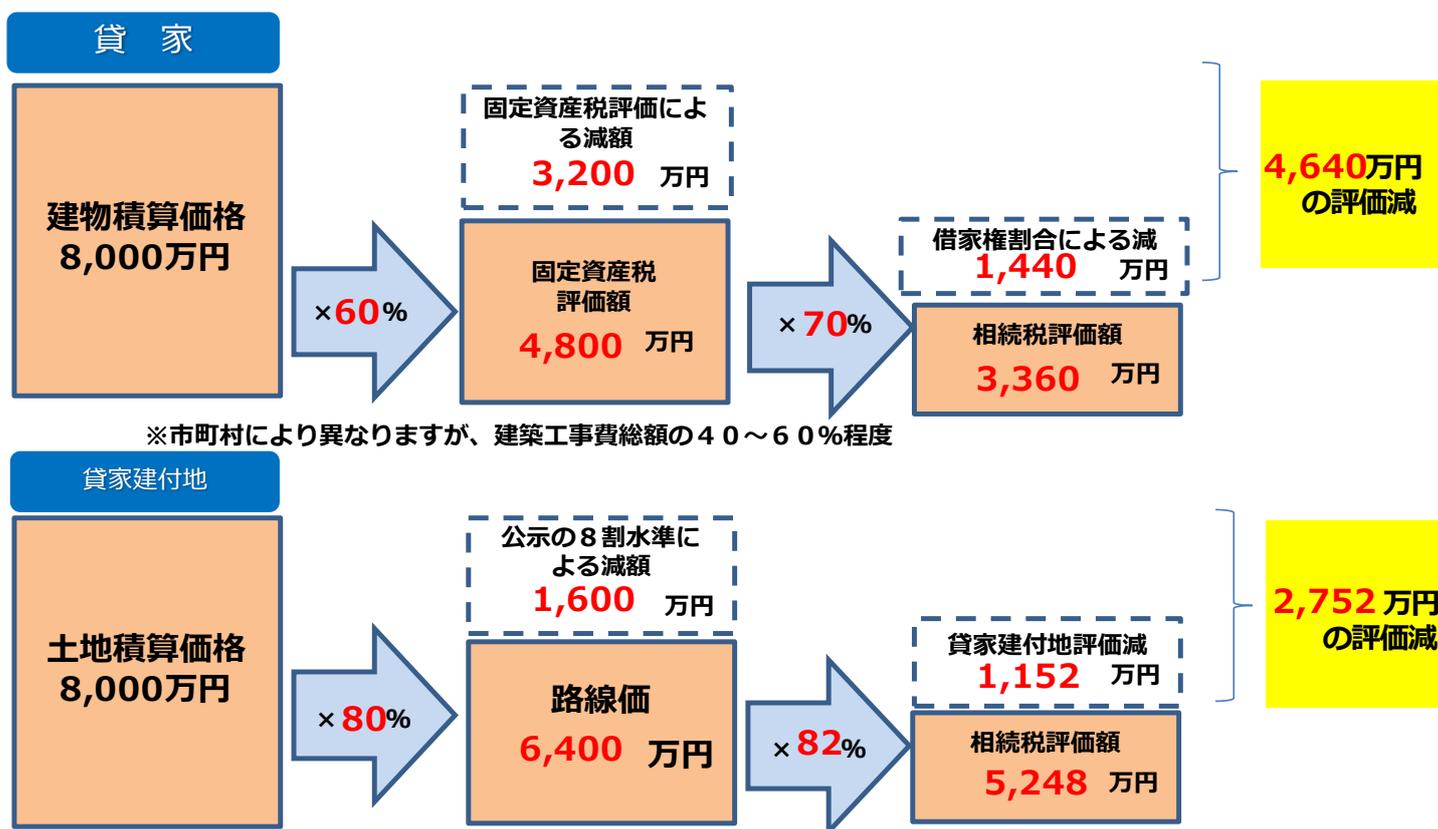
※貸家解体想定数 (H21～25)
- 666,200

相続相談コーナー

Q. なぜアパートを所有することが相続対策になるのですか？

A. アパートについては、アパート（貸家）、アパート用地（貸家建付地）特有の評価方法が適用され、評価が下がる為です。

実際のケースを見てみましょう。下記はあるアパートの評価の例です。Aさんは、**建物の積算価格8,000万円、土地の積算価格8,000万円**のアパートを所有しています。単純に積算価格を足すと1億6,000万円となりますが、**相続時の評価額は建物と土地の合計1億6,000万円となるわけではありません。**下記のように積算価格から、建物であれば固定資産税評価額による減額、借家権割合による減額、という形で相続時の評価額は下がります。土地についても同様で、そもそも国が定める路線価は一般的な取引価格より低く、さらに貸家建付地という評価減が活用され、評価が低くなります。



結果、本来積算価格が1億6,000万円の積算価格のAさんの相続財産は、相続時の評価としては、建物3,360万円、土地5,248万円、合計8,608万円となり、7,392万円の評価減となります。評価が下がることで、支払うべき相続税も少なくなりますので、相続税の節税対策に有効な方法と言えます。

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 0120-689-840

担当：堀口（ほりぐち）

社員紹介



氏名	吉澤 恵(よしざわ めぐみ)
出身地	群馬県高崎市
入社年月	2018年3月
趣味	映画鑑賞
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!!

入社してからは、勉強の毎日です。メイクワンに関わっているすべての方の仕事が円滑に進むよう、皆様のサポートをし、会社や部署の発展の支えになりたいと思っております。社員の方やお客様からの『ありがとう』の言葉にとってもやりがいを感じております。たくさんの優しい先輩達に囲まれて、とても楽しく、充実した毎日です。今後も笑顔と感謝を忘れず、大切なお客様のために、より一層努力していきたいと思っております。

今月のトピックス

知識と経験は最強の武器

弊社では定期的に【新築アパートセミナー】【資産管理セミナー】等の勉強会を無料で行なっております。開始当初は既存のオーナー様を対象に個別勉強会として行なっておりましたが、回数を重ねるごとにオーナー様のご家族やお友達へと派生していき、現在のようなセミナーという形になりました。参加される方々のご年齢やご所有物件数、建物種別等は千差万別ですが、現在抱えている問題点や次のステージへ移行していく為にはどうしたらいいのだろうか？など、知識を学ぼうとする姿勢はどの方も同じではないかと思えます。

【百聞は一見に如かず】という言葉の通り、知識をたくさん持っているだけの人よりも、実際に自分自身で**見てみる、行ってみる、実行してみる**のはとても大事なことです。専門でない限りなかなか難しい場面もあると思えます。自分自身で出来ないことや専門家にお任せをする場合でもある程度の基礎知識がない場合には損をしまったり、最善の判断が出来ない場面にも遭遇する可能性があります。

セミナーに参加される方には冒頭で『皆様は大家業をされているのではなく**賃貸経営業を行なっている経営者**です』とお伝えさせて頂いております。私たちは経営者様の決断補佐業として全力でサポートを行っており、最大限のパフォーマンスができるよう一緒に戦っている仲間です。弊社の管理物件オーナー様もこの意識改革をしっかりと行なった方の大多数は健全な賃貸経営が行えるようになり、以前と比べて大幅に入居率が上昇しております。

専門家からのアドバイスやサポート、お悩み事がありましたら是非一度弊社までご相談下さい！

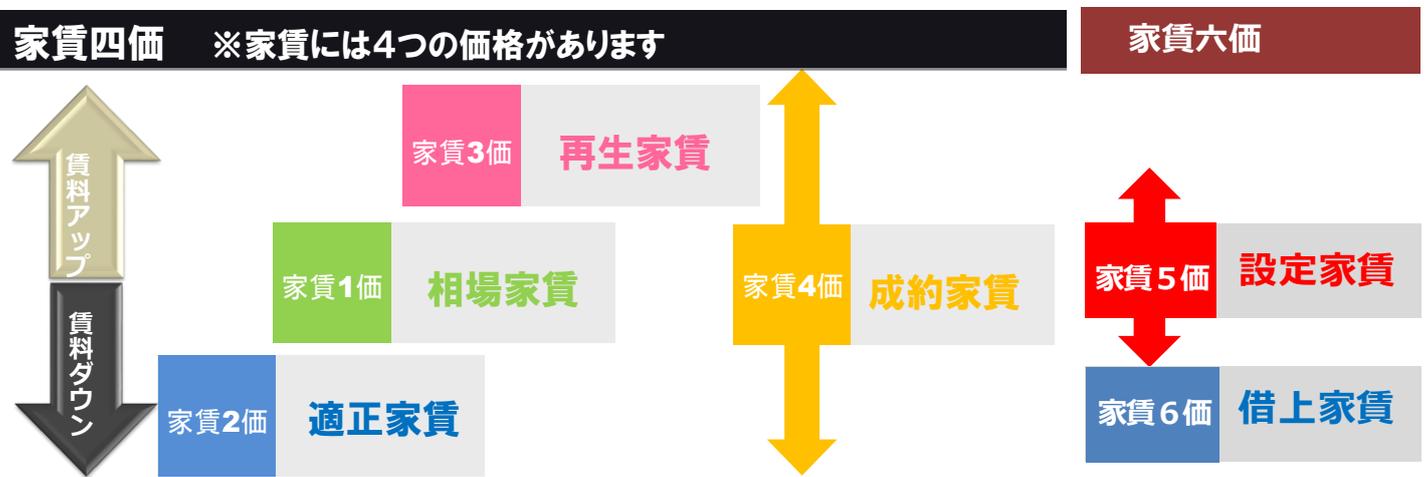
不動産ソリューションコーナー

大手メーカーのサブリースが危ない!?

～意外と知らない管理契約とサブリース契約の違い～

昨今、大手メーカーによる相続対策での『アパート建築 + サブリース（30年一括借上）』の手法がメディア等で多く取り上げられるようになってきました。しかし、築年数が古くなっていく中で、大手メーカーのサブリース物件であっても、賃料が悪化していくことがあります。

ここで知って頂きたいのは、下記の表です。実は、家賃には複数の考え方があります。一般的な貸し方では、家賃四価と言われ、実際にオーナーの収入になるのは、『4価』の成約家賃です。サブリース契約の場合、成約価格より低い設定で『設定家賃（5価）』があり、オーナーに支払われるのは『借上げ家賃（6価）』となります。



オーナーの皆様の中でもこちらの考え方を把握されている方は少ないです。しかしこういった仕組みを理解し、できるだけ高く貸す努力をすることで収益の悪化を防ぐことができます。また、右の表は年間で満室時の収入が80%しか入らない状況を稼働率表として掲載しています。稼働率80%とは、22室の物件で、年間6室が退去し、空室期間がそれぞれ6.5ヶ月ある状態、ということになります。実際には設備対策・条件対策をしていけば、ここまで収益が悪化する、というケースもごくまれです。

オーナー様ご自身が物件を理解し、対策を打つことで収益の悪化は防げます。ぜひ、ご自身の家賃から見直してみてください。

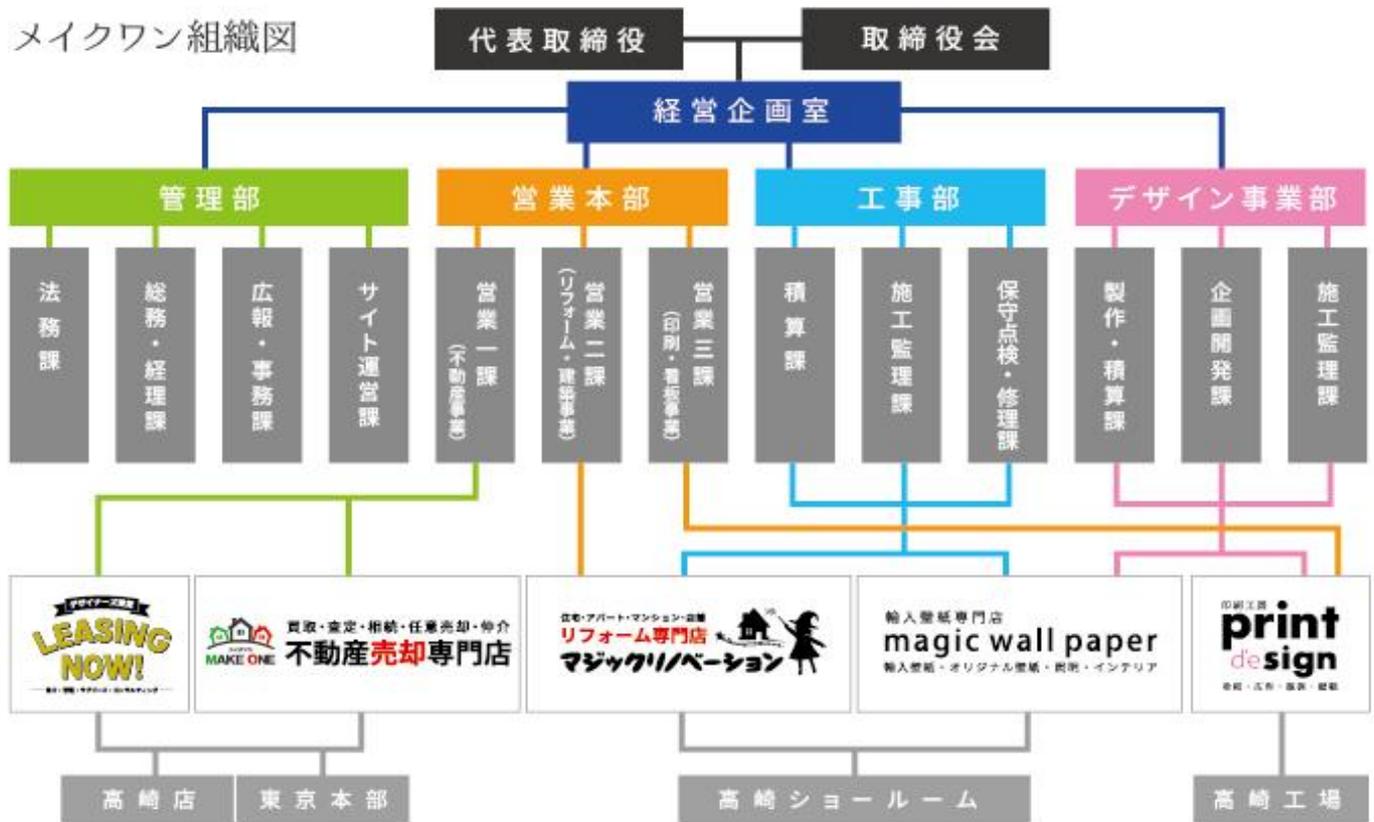
入居率80%の物件の年間稼働状況

号室	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月					
物件1	101	←						→									
	102																
	103																
物件2	201																
	202																
	203						←										
物件3	101																
	102			←						→							
	103																
物件4	105																
	201					←						→					
	202																
物件5	203																
	205																
	101																
物件6	102			←						→							
	103																
	105																
物件7	201																
	202																
	203	←						→									
物件8	205																
	203	←						→									

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



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

