

”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9月号～

入居率が**信頼の証**

管理運営物件入居率

93.82%

2018年8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：お月見)

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…

顧客感動度
100%
を目指します!



(昼間撮影)



(2階リビング)



(1階リビング)



(夜間撮影)

入居率地域NO.1を目指して

共用部メンテナンス ポイントを押さえて収益力アップ！

集合住宅では、居住する部分の「専有部」と、エントランスホールや廊下などの「共用部」に分かれているのは皆さんご存じかと思います。

その「共用部」ですがどのくらい意識をして清掃及びメンテナンスを行なっておりますでしょうか？管理会社に委託をされているオーナー様はあまり心配はいらないかもしれませんが、自主管理をされているオーナー様ですと本業が多忙な時にはつい後回しになってしまうこともあると思います。普段は余りピックアップをされない共用部について「なぜ清掃をするのか？」「なぜメンテナンスをするのか？」その目的を改めて確認していきましょう。

- (1) 入居者が日々気持ちよく生活できるようにするため。
- (2) 内覧に来たお客様の印象を良くするため。
- (3) 建物の寿命を伸ばすため。

以上の3点に集約されます。いずれも、結果的には所有物件の収益を上げることに結び付き、

- (1) によって顧客感動度が上がり、
- (2) によって新規顧客を獲得できる確率が上がり、
- (3) によって資産価値が上がる、と言い換えることもできます。



具体的には①都度で行なうもの（日常清掃等）②2～3カ月に数回行なうもの（高所清掃、照明交換等）③年に数回行なうもの（植栽の伐採、放置自転車撤去等）にしっかりと分類して取り込むのが良いかと思います。

早めの発見、早めのメンテナンスで短期間&少額で修繕を行なうことができ、費用対効果も上がります。

専有部は退去者が出たタイミングで必然的にメンテナンスをしますが、共用部は大きなクレームや破損がない限り、なかなか手をかけにくい部分かもしれません。だからこそ、意識して日ごろの点検と整備を行い、他物件との差別化をはかりましょう。





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

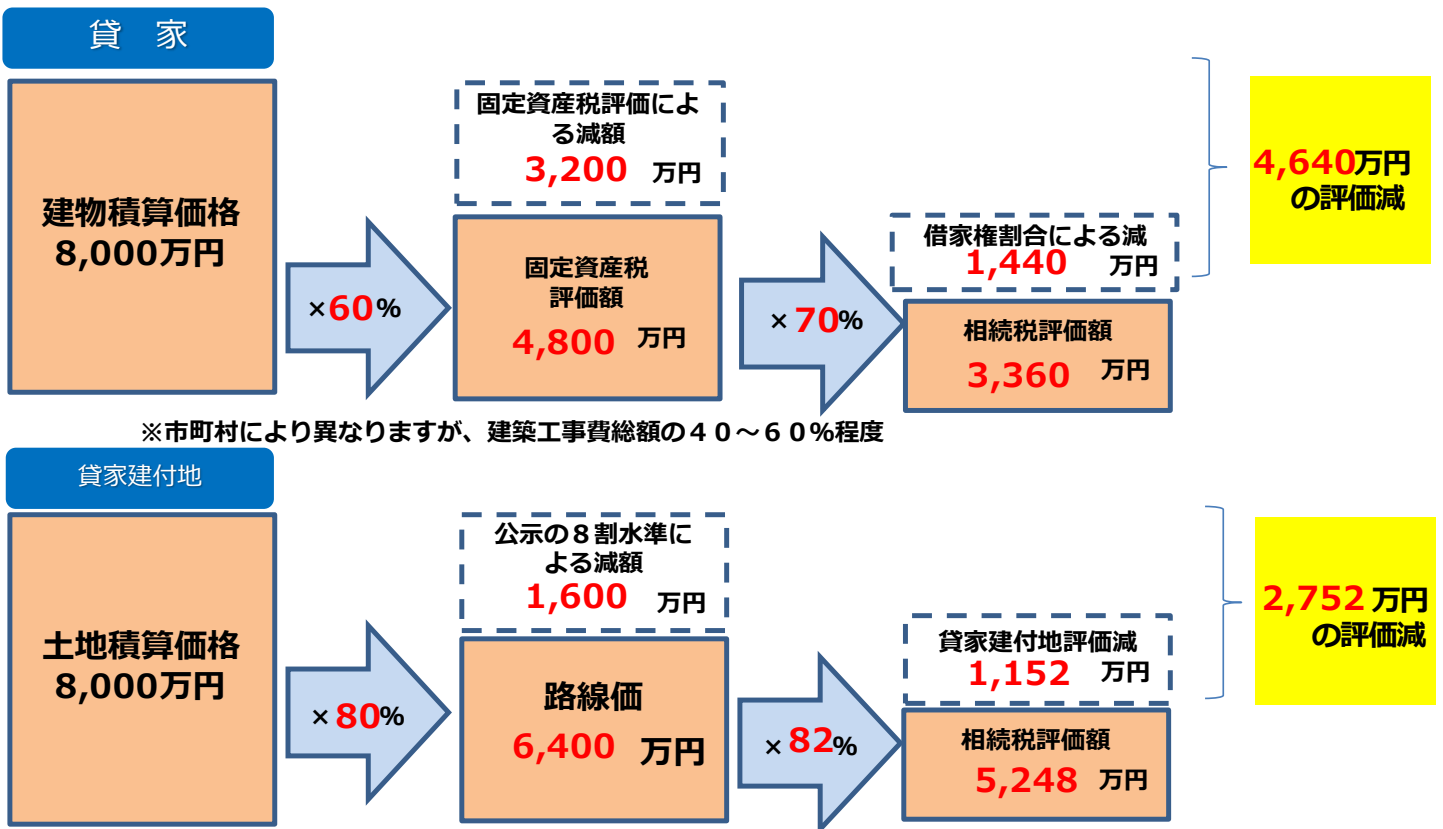
※貸家解体想定数 (H21～25)
- 666,200

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	三村 俊啓(みむら としひろ)
出身地	埼玉県越谷市
勤務部署	営業本部 営業二課
入社年月	2018年7月
趣味	車・レース観戦
業務内容	新築注文住宅・リフォーム全般

メイクワンは
こんな会社です!!

注文住宅部門の“COLORS”を立ち上げ、現在はモデルハウスのコンセプト・プラン等も色々考え奮闘しております。社長や先輩方も良い方ばかりです。お客様に感動と“三村さんに頼んで良かった”と言われる仕事をして、日々邁進してまいります。

私にとって
「住まい」とは

家族団らん・趣味等でくつろげる空間。「ちょっといい」がある家作りを提案します。

今月のトピックス

お客様に感動を届ける自社ワンストップサービス

先月、弊社の営業担当がお客様よりご所有の不動産のご売却依頼を頂き、お預かりをさせて頂きました。数日後にお客様宅へ再度ご訪問させて頂くとお客様より『自宅の大規模なリフォーム工事を考えているのだけど、どこか良い会社を知りませんか?』と聞かれたそうです。営業担当は『**私にお任せ下さい!**』とお伝えしたところ『どこか知り合いのリフォーム会社を紹介してくれるの?』とお客様が仰ったそうです。営業担当からお客様へ弊社が建設業許可を取得している建設会社でもあるので弊社にて工事請負及び自社施工ができると伝えると大変驚かれたようでした。

弊社では以前に売却・購入・管理委託・工事のそれぞれの部門で携わらせて頂いたお客様へアンケートを行ない、弊社を選んで頂いた理由は何だったのか統計を取らせて頂きました。

その中でもやはり多かったのが**ワンストップサービス**についてでした。例えば自主管理のオーナー様の場合、退去者が出た場合には①退去の立会い、清算等を不動産会社へ依頼し、②原状回復をリフォーム業者へ依頼し、③クリーニング業者を手配して④新規募集を再度、不動産会社へ依頼するという工程を行なわなくてはなりません。言わばお客様ご自身が現場監督としての業務を行なうようなものなので兼業オーナー様はとて大変だと思います。

弊社では管理物件はもちろんのこと、非管理物件の工事も自社施工をモットーとしております。

その後のリーシング業務やもしものご売却の際も自信を持ったサービスをご提供できます。

賃貸・売買・工事に至るまでお客様専属の担当者が責任を持って担当致します。

弊社が【総合不動産建設業】だということをたくさんの人に知って頂き、お客様へ“満足”ではなく《感動》を届けられるように、これからもワンストップサービスを軸にお客様のより高い利益を安定的に長期に継続できるような努めていきます。

是非一度、不動産・建設関連のご依頼でお悩み事がありましたらお声掛け下さい!!

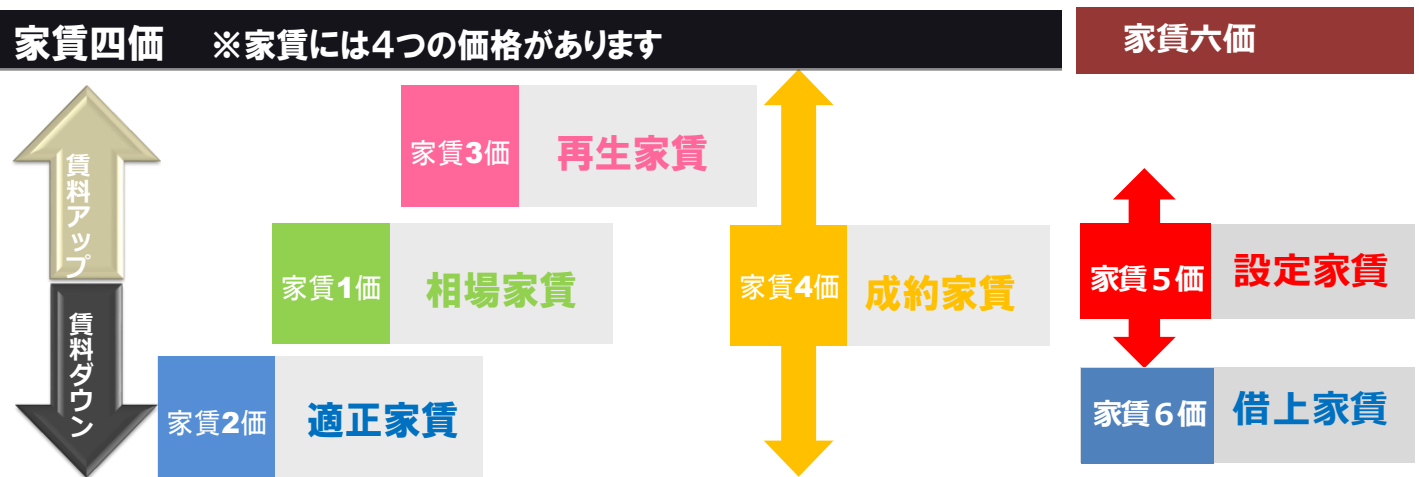
不動産ソリューションコーナー

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



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