

のための“賃貸経営のお悩み解決情報誌”

ふ れ あ い

VOL 2

今月の注目ポイント
賃貸契約サブリースの実態①
～サブリース契約について考える。問題提起編～

特集① お世話になります

管理物件入居率地域1番を目指して

特集② 今月のトピックス

賃貸管理コーナー・業界ニュース



有限会社 三枝商事

有限会社 三枝商事
横浜市緑区鴨居3-2-11

TEL : 045-931-1729

FAX : 045-932-5529

(有) 三枝商事

検索



お世話になります

お世話になります

お客様との「ふれあい」を大切に！

余寒なお厳しき折、皆様におかれましては、いかがお過ごしでしょうか。
日頃より大変お世話になっております。

さてこの度、地域のオーナー様向け情報誌といたしまして賃貸経営通信
「ふれあい」を発行することといたしました。

これからもオーナー様、地域の方々とのふれあいを大切に、
少しでも弊社からの情報が地域のオーナー様、賃貸経営のお役に立てましたら幸いです。

大きくなくてもいい。地域密着を大切にしよう。

会社を大きくする事は大切な事ではありますが、お客様にとって本当に大切な事は規模ではなく、お客様を思う気持ちだと思っています。

私たち会社は小さくても・・・ただ、そのかわり地域の皆さんに必要とされたい
「この街で不動産と言えば三枝商事」そんな存在になりたいと考えております。



(有)三枝商事
代表 三枝 信之

管理物件入居率地域1番を目指して



優先順位 1 自社管理物件

インターネット対策を強化しています！

下記のグラフは、お客様がお部屋を問い合わせの際に、不動産会社を選ぶポイントです。

Q. 問合せ・訪問時に不動産会社を選ぶ際のポイントは？



ポータルサイト(SUUMO・HOMES等)からの反響獲得には、「物件の写真枚数」(=質)および「掲載物件数」(=量)が重要であることが改めてお分かりいただけるかと思います。弊社では、

●物件の露出度アップ

→業者を回ることによって露出度を上げている他、インターネットへの露出度は今まで以上に強化していきます。

●掲載物件の質の向上

→写真の掲載枚数を増やし、物件の質の向上を行っています。

オーナー様の物件を
決める為の対策を
具体的に講じています！

社員紹介



氏名	玉手 良一
生年月日	昭和44年9月9日
趣味	読書（マンガ・小説含む） テレビゲーム（最近はしていません） バイク（去年、自動2輪免許取得、家族には内緒）

休日の過ごし方	早朝・ジムで走ったり 午前・家族に内緒でバイクであちこちブラブラ 午後・子供が学校から帰り、子供と遊んでいます
最近の出来事	家族と一緒に鴨居桜まつりに行ってきました

三枝商事の空室対策 ～三枝商事は地域No1の入居率を目指します～

今回は**繁忙期後でもできるポイント**を絞った**空室対策**についてお話しさせていただきます。
やはり、空室対策においては**家賃が重要**なポイントになることは皆さまご存知ですね。
では、ただ家賃を安くしただけで空室数は劇的に変化するのでしょうか？…答えはNOです。
確かに毎月の出費が減ることはお客様にとってとても魅力的なことです。しかし、いくら安くてもイメージが悪いのでは今のお客様は選んでくれません。
では、お金をあまり掛けずにお部屋のイメージを変える方法…何が思い浮かびますか？

○家具や家電の設置も有効です。8畳など資料に広さが記載してあってもどのくらいの広さが8帖なのか…分からない方がほとんどです。その為、家具などを設置しておくことでこの部屋で“生活する”というイメージが湧きやすく、また他の物件との区別にもなるためより見学頂いた後の印象に残りやすくなります。カーテンの色や家具の色などでもお部屋の印象を変化させることが出来ます。以前は真っ白な壁紙が清潔感を持たせられてとてもお客様ウケが良かったのですが、近年は大手メーカーでもカラークロスなどでお部屋にアクセントをつけるお部屋が多くなり真っ白のお部屋ではなんだか味気ないなあ～なんて思われることもあるのかもしれないね…。

○お部屋のご案内でチェックされるところは玄関回り→水回り→お部屋→周辺環境となります。来店される方はこれから始まる楽しい新生活を想像し胸を膨らませてご来店されます。初めて行ったお部屋で前入居者が汚したであろう汚れや傷、シミなどがあるお部屋に好んで入居する人がいるでしょうか？入居が決まるまで修繕やハウスクリーニングをしない。なんてオーナー様も中にはいらっしゃるかと思います。それは大きな間違いです。やはり、引っ越し初心者は特に今のお部屋の状況しか考えられません。いくらキレイになります！なんてお伝えしてもどこまでキレイになるの？となりとても不安になります。また、同じような条件のお部屋があった時にそちらに行かれてしまうかもしれませんね。まず、受け入れ態勢を整えましょう。





賃貸管理部
二宮秀一

まだ間に合う！ 繁忙期終盤・入居促進対策ベスト3

2018年の繁忙期も終盤に入っていますが、まだ間に合う入居促進対策ベスト3をお伝えします。(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会での全国の入居促進事例の中で、ベスト3が以下になります

(1) 初期費用完全ゼロ(入居時・退去時に費用が掛からない)

→初期費用をまったく無くし、入居者さんから月々会費で賄うプランです。

(2) 早割・学割・女子割・アンダー35歳割(時期・ターゲットでの特定割引)

→携帯電話・旅行業界では当たり前ですが、賃貸業界ではまだ少ないプランです。

同じ条件の物件なら、少しでもお得な物件を。

(3) 飾りつけ賃貸(リフォームが間に合わなくても大丈夫)

→設備交換、リフォームが間に合わなくても大丈夫。100円ショップで30アイテムほどの飾りつけ小物を用意し、見栄えを解決。「住む」イメージが湧きます。

【初期費用完全ゼロ】



【早割・早得】



【飾りつけ賃貸】

【飾り付け物件の室内図】



飾り付け内容

- 敷きマット 3枚(玄関用、トイレ用、洗面用)
- スリッパ 2組 ※スリッパ・マットは汚れが目立ってれば補充
- 消臭剤 3個(水回り) ※消臭剤は消耗品の為、詰め替え用随時補充
- タオル 3枚(トイレ、洗面所、浴室)
- キッチン小物 3点(調味料ケース1個、カゴ、ランチョンマット)
- 写真立て 2個(玄関、室内)
- シャンプーボトル2個(水回り)
- フェイクグリーン吊るす&巻くタイプ 6本(室内カーテンレール、蛇口)
- フェイクグリーン観葉植物タイプ 3個(玄関、浴室、洗面所)
- 排水口用シール2枚(浴室、キッチン)

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：管理ご相談窓口

TEL 045-931-1729

担当：二宮秀一



(株)船井総合研究所
賃貸管理ビジネスチーム
グループマネージャー
松井哲也

賃貸住宅サブリース契約の実態① ～サブリース契約について考える。問題提起編～

2018年1月衝撃的なニュースが飛びこみました。女性専用シェアハウス運営会社がオーナーに対する賃借料の支払いを突然停止しました。運営会社は、主にサラリーマン投資家にシェアハウス用の物件を販売し一括借り上げ。女子学生を中心に部屋を貸しオーナーにサブリース料を支払っていましたが、自社での土地仕入、建築にいい融資が厳しくなった関係で、販売が進まず、そしてサブリース賃料の支払いができなくなったといえます。

また記憶に新しいところでは、昨年大手アパートメーカーが、相続対策のためのアパート建築+サブリーススキームにて、長期的に需要が見込みづらい立地での建築、家賃が下がらない（上がる建築提案）、借上げ期間内での家賃の減額などにより、オーナーから集団訴訟提訴、実名報道が続きました。

ともに、投資によるアパート建築、また販売からのサブリースですが、実際賃料の支払い停止や、サブリース期間内での大幅な家賃減額が問題になっています。もちろん、オーナーの資産状態を理解し、きちんと物件収益を上げ、良心的な借り上げ率から正しく経営代行を行っているサブリース会社（PM会社）は多くありますので、ここでは、改めて賃貸住宅のサブリース契約について実態を考えていきたいと思います。

一般的なサブリース契約と管理契約

項目	サブリース	管理契約	備考
家賃	80～90%	95%	家賃下落
礼金	なし	あり(0～1か月)	
更新料	なし	あり(0.5か月)	
原状回復費用	あり(指定業者)	あり	
空室保証	あり	なし	募集期間は賃料なし
滞納保証	あり	なし	
その他	オプションでの定額支払が多い (大規模修繕等のオプション)	都度、工事見積もり	

サブリースとはサブリース業者（建築会社・不動産会社等）が、オーナー様と包括的な賃貸借契約を行うことにより、オーナー様の代わりに賃貸経営を行うシステムのことです。一括して契約することでオーナー様にとっては賃貸経営で日々決断する煩わしさが無い一方、そもそもサブリース業者との契約内容によっては大きく賃貸経営が左右されるということが起こりやすい契約方式です。また、その分サブリース業者に経営のリスクがかかるため、費用は一般の管理契約よりも割高になります。

サブリースのメリット

- ①一定金額の賃料が安定して支払われる。
- ②空室期間の家賃も保証。
- ③一括管理の為、知識が無くても賃貸経営が出来る。
- ④賃借人に対するの対応はサブリース会社が行う。
- ⑤物件運営の負担を大幅に軽減できる。
- ⑥賃借人退去後の原状回復もサブリース会社対応。

空室リスクを抑え、安定して一定金額の賃料を得られることがサブリースのメリット！
最悪な状況避ける方法がサブリースと言われています。

サブリースのデメリット

- ①収益の最大化が困難。
- ②賃料は長期間一定ではない。
- ③賃料の減額請求が認められている。
- ④入居者を選ぶ事が出来ない。質の低下が問題に。
- ⑤サブリース会社の倒産リスク。
- ⑥中途解約の場合大きなペナルティが...
- ⑦サブリース会社の破産の可能性も...

メリットと相殺できない部分は真のデメリットになるとしても、最終的な判断はオーナー様です。
メリットと比較してサブリースを検討する材料に！！

サブリースの問題点は、サブリース会社との契約は、サブリース会社によって異なる可能性が高く、国土交通省が標準契約書を用意していますが、必ずしも準拠されているとは限りません。これまでサブリースが問題視されてきた経緯には、オーナーとサブリース会社の間で情報量や法的知識に大きな差があり、オーナーに不利な契約となっているケースが多かった事が要因です。それではサブリースの注意点についても整理してみます。

①**免責期間について**...免責期間とは、サブリース会社が家賃保証をしなくてもよいとする期間のことで、物件所有者にとっては無収入となる期間。

②**家賃保証の見直し**...〇年間保証とされても、2年毎に改訂されることも。

③**原状回復、修繕費用退去後の原状回復費用**...10年・15年といった大きな修繕費用は、契約によってオーナーが負担することになっている場合が多い。

④**解約時のトラブル**...借主保護の性質が強い借地借家法の適用を受け、オーナーからは正当事由なしに解約できないことが...

⑤**新築時の工事費サブリースの勧誘**...新築物件の建築も引き受けることが前提です。それがサブリース会社から見た収益モデルでもあり、先に利益確保できる。次回は、サブリースの実態から具体的な解決策をまとめていきます。

相続相談コーナー

相続対策成功事例

相続対策には計画的な資産形成が欠かせません。今月は管理会社を活用して成功した実際のオーナー様の資産形成の事例についてご紹介します。

【事例その1】

【オーナー様情報】

- ・自家用地兼賃貸物件（自宅＋貸家4件＋アパート10世帯）
- ・アパート16世帯

Before

賃料収入 2,000万円
手残り 200～400万円
現金 1,000万円
不動産 3億円
保険 ? 円
株 ? 円
資産総額推定 3億円弱 ⇒ 相続税推定7,000万円

相談当時、約900坪の自宅のある土地内の賃貸物件と別で所有しているアパートの賃料収入が2,000万円、手残りは200～400万円ほど。現金は1,000万円であったが、資産額想定3億円となり、相続税は7,000万円という状況であった。

After

現金 700万円
不動産 1.5億円
5～6億円
▼負債（借入） 8億円
ほぼ0円 ⇒ 相続税0円

自家用地兼賃貸物件内にある貸家4件とアパート10世帯を取り壊し、8億円のマンションを建設。日本政策金融公庫から金利2%にて借入れ、利回り8%、税引き後手残り1,600万円。8億円に及ぶ借入により相続時には大幅な節税となった。

管理会社とオーナー様ご子息とで連携し、オーナー様に提案したことで投資効果を実現

【事例その2】

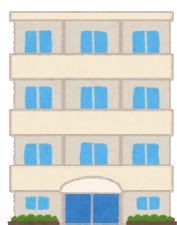


【オーナー様情報】

相続税対策として8億円のマンションを建設。日本政策金融公庫から金利2%にて借入れ、利回り8%、税引き後手残り1,600万円にて運用していたが、経年によりキャッシュフローが悪化している状況でした。

After

9,800万円の物件を購入し、減価償却を発生させることを管理会社より提案。借入期間の延長も含めて、キャッシュフローが改善。また、マンションは4億4千万円にて売却（不動産鑑定士にて鑑定）。年間1,600万円の税引き後手残り2億4千万円ほどの収入を得た。



増え続ける空き家問題 運用手法のメリットとデメリットについて

日本で増え続ける空き家。問題解決に向けて行政も介入を始めています。日本で空き家問題が解決しない原因は ①心理的問題 ②税制的問題 ③需給問題と言われています。また、空き家率は地方で高くなっていますが、空き家数に注目すると人口の多い地域で多くなるのは当然で、大都市を含む都府県の空き家数は全国840万戸のうちなんと240万戸にも上ります。

それらの空き家の中には、急に親から相続した・予期しない転勤が決まった、等様々な理由で家を持て余している方も少なくありません。今回は空き家を活用する手法と、そのメリット・デメリットについてまとめました。

	手法	メリット	デメリット
1	売却	・手早くまとまった額の資金が得られる。 ・不動産の維持管理にかかる手間とお金（固定資産税の支払い等）が不要。 ・居住用不動産の売却控除の特例がつかえる。 ・リフォームすることで物件価格を上げることができる。	・愛着ある家を手放す、という精神的不安。 ・希望価格で売れないこと、譲渡税がかかる場合あり。 ・自宅に戻れない、子供に贈与、相続など承継できない。 ・現金化することで課税評価が上がる。
2	賃貸	・自宅を手放さず、家賃収入が得られる。（固定資産税の支払いが可能） ・将来、子供に贈与、相続させることができる。 ・まとまった額の現金が必要な場合は、不動産を担保に融資を受けたり、売却が可能。 ・定期借家契約にすることで、売却や親族の入居も可能になる。 ・リフォームすることで家賃を上げることができる。 ・賃貸にすることで課税評価額が下がる。	・空室、建物老朽化、管理など賃貸経営のリスクあり。 ・貸す場合にリフォーム費用や維持管理コストがかさむ。 ・途中で売却を考える場合には、居住用不動産に適用される課税の優遇措置（特別控除額や軽減税率）が受けられないケースがある。
3	空き家のまま	・いつでも賃貸、売却、親族の入居が可能。 ・将来、子供に贈与、相続させることができる。	・固定資産税がかかる。 ・雑草、換気の問題など空き家リスクがあり。
4	空き家管理	・空き家リスクである雑草、換気、ポスの維持管理が解決。 ・貸したい、売りたい、住みたいときに良い状態で引き継げる。	・管理費用がかかる。
5	その他活用	アパート・ハイツを新築し賃貸経営、駐車場（コインパーキング）経営、太陽光発電運用、資産の組み換えなど。	

不動産の評価・査定・調査はお気軽にご相談ください！すべて秘密厳守です。

【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 045-931-1729

担当：二宮秀一

店舗紹介



有限会社 三枝商事

私たちは不動産を通じて
地域のみなさまの豊かな生活を応援する会社です。



営業時間 朝 9 時 0 0 分～午後 6 時 0 0 分

定休日 水・第2.3火曜日

三枝商事はオーナー様の資産運用のために
全社員の力を結集してトータルサポートいたします。

●より良い賃貸経営へのご相談はこちら●

- ☐ 空室について
- ☐ リフォームについて
- ☐ 家賃滞納について
- ☐ 賃貸管理について
- ☐ 購入について

- ☐ 売却について
- ☐ 土地活用について
- ☐ 相続対策について
- ☐ 保険について
- ☐ その他

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先:「サエグサ通信」事務局 担当:二宮秀一
TEL:045-931-1729 FAX:045-932-5529

(有)三枝商事

検索