

のための“賃貸経営のお悩み解決情報誌”

ふれあい



☆今月の注目ポイント☆
 ～ターゲット限定の物件づくり～

Presented by



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



★今月の特集★

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

相続相談コーナー・相続対策

不動産ソリューションコーナー

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！

さて今回で、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」ですが、今回で6号目の発行となりました。

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、地域のオーナー様の賃貸経営のお役に立てましたら幸いです。

さて、賃貸住宅は繁忙期も過ぎ、これから次期に向けて物件毎に見直しをかけていく時期ですね。今まで見送ってきた補修を思い切って発注したり、お部屋のグレードアップをしたり、賃貸条件の見直しを考えたりといろいろできることがあります。

今後の物件管理についてじっくりと家族でお話をされる機会ととらえて下さるといいかと思えます。

そんな時に、弊社スタッフが力強い味方になれるように考えています。



(有)三枝商事
代表 三枝 信之

三枝商事の空室対策 ～管理物件満室を目指して～

今回は物件の『モデルルーム仕様』についてのお話をさせていただきます。

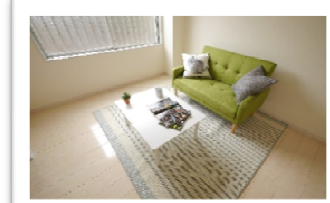
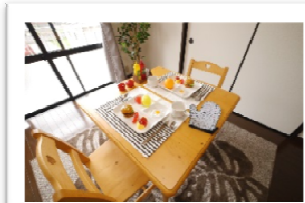
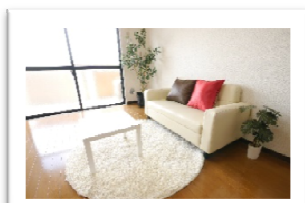
弊社では入退きのタイミングでお部屋の設備アップのご提案を行うことはもちろんのこと、築年数が進めば部分的な修繕等のお話をさせて頂いております。しかし、設備アップをただだけではなかなか成約にはつながらない・つながりにくいケースが増えて来ているのが現状です。

というのも新築物件がどんどん建築されており、引っ越しを検討されている方に対して、物件が過剰供給状態になっております。

新築や築浅・きれいな物件を希望される方もいらっしゃるが、子育て世帯や経済的に余裕がない方なども多くいらっしゃいます。新築＝良い。築古＝悪い。というわけではないことを頭の片隅において聞いてください。

私たちが独自に行っている対策は、選んで頂くために物件が古くなってきてもそこで生活するイメージが出来れば…とソファやテーブル・その他備品などを設置し、モデルルーム仕様にお部屋を飾り付けすることで印象に変化を持たせています。

今はインターネットで物件を選定し、来店する方が多くなっております。いかに物件の見学まで持っていけるか、写真だけでお客様の実際に見たいという好奇心をくすぐれるか…が最大のポイントとなっております。



社員紹介



氏名	田谷 まみ子
入社日	平成16年5月
趣味	一番の楽しみは週に1度のスポーツジムに行く事です。 娘ぐらい年のインストラクターとジムの仲間とのBODY STEP！ 体感を鍛えるものでニュージーランド発生のスポーツ。とても、とても、とても楽しいレッスン！その仲間とのバーベキュウが毎年の大イベントとなっています。
一言	この仕事も、あっという間に10年を超えてしまいました。けれど、頑張っても、頑張っても、なかなかうまく行かないことばかり・・・ 何とか10年を超えることができたと言った方が適切ですね。これからも頑張らせて頂きます。

三枝商事の空室対策 ～管理物件満室を目指して～

今回は、**ご自身の物件の“10年後”**を考えた戦略を立てましょう、という話です。

空室対策で重要になってくるのは、「どうやって他の物件と差別化をするか」、「どういったブランディング」をするか、ですが、そこで活用できる2つのマーケティングフレームワークの考え方を紹介します。

① 3C分析…

Customer（市場、顧客）、Competitor（競合）、Company（ここでは物件の強み・弱み）の3軸を分析して、現状を把握する手法。

② SWOT分析…

Strength（強み）、Weakness（弱み）、Opportunity（機会）、Threat（脅威）の4軸から、実際の戦略を見つけ出す手法。

どちらもどこかで聞いたことある方も多いのではないのでしょうか？

ビジネスでは新規のサービスや事業を起す際には、必ずといっていいほど使われる手法です。これは会社の経営だけでなく、既存物件のマーケティングでも活用することができます。

そして、この2つのフレームワークを活用する際には、“**考える順番**”がカギになってきますが、次回はそこの併せて、実際の物件から見る活用方法をお伝えできればと思います。



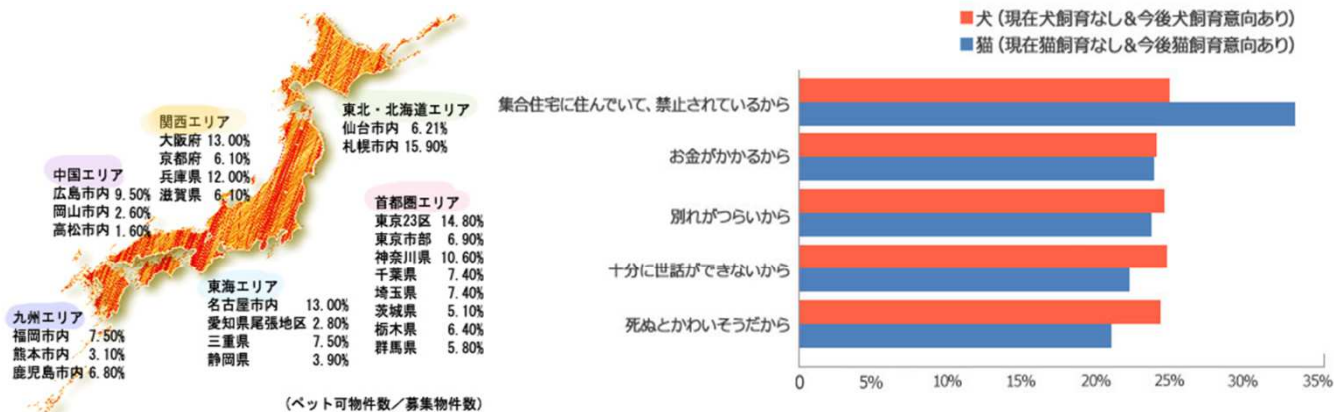


賃貸管理部
二宮秀一

市場に圧倒的に少ない・・・ “ターゲット入居者様・限定の物件づくり”

まだまだ続く、賃貸住宅の空室に対して、オーナー様の物件・資産状況に合わせて、これまでのような募集条件では、なかなか問い合わせが来なくなっているのが現状です。逆転の発想「マーケットイン」にて、オーナー様の事情ではなく、あくまで入居者さんのニーズに沿った、市場に合わせた空室対策の一部をご紹介します。

最近注目され始めたのが、「ネコと一緒に住める物件」です。日本ペットフード協会の調査によれば、日本で飼育されている犬猫の数は約2,000万頭、猫が953万匹（前年比2.3%増）に対し、犬は892万匹（同4.7%減）にも上ります。ちなみに1994年の調査開始以来、初めて猫が犬を上回ったと言われます。しかし、大手ポータルサイトで、物件を探しても「ペット相談可」は1割もないというのが現状です。ましてや「ペット共生物件」となるとほぼ皆無であり、実は圧倒的に「ねこ」はNGとされているところも多いです。そんな実情とニーズのギャップが多いのも、オーナー様の事情から対策を考える習慣があるのではないのでしょうか？



「ネコと一緒に住める物件（共生物件）」が受け入れられる理由は、①借りたいのに借りられない **需給バランスが崩れている**、②猫と住みたい人の **心に強く残る物件になる**、③多くの方がまだ動いてない **競争が少ない今がチャンス**と言われます。弊社が所属する船井総合研究所の賃貸管理ビジネス研究会では、「ねこ共生物件」として仕様をプチリフォームした物件の契約に関しては、契約までの期間も短く、契約率もかなり高い数値を出して、全国でも事例が多く出ています。

ネコ共生物件の仕様

<p>キャットウォーク</p> <p>壁に固定するタイプのキャットウォーク。部屋に合わせて2辺に設置可能。</p>	<p>ハンモック</p> <p>天井からつりさげるタイプのハンモック。ハンモック部分は取り外しが可能。</p>	<p>光触媒壁紙</p> <p>光触媒と消臭剤の効果が半永久的に持続する壁紙。ひっかき対策クロスを使用しない範囲に仕様。</p>
<p>キャットステップ</p> <p>棚板を任意の高さに設置できるホールを壁に設置。</p>	<p>ひっかき対応クロス</p> <p>傷に強く、猫のひっかき行為を防止する壁紙。表面に抗菌性フィルムがラミネートされており、手入れも簡単。</p>	<p>ペット専用床材</p> <p>一般的なクッションフロアよりも厚い、2.0mm厚の床材。傷や汚れが付きにくく、消臭・抗菌・防ダニ効果がある。</p>

ひと昔前まで、ペット可物件と言えば、駅から遠く（立地が悪く）、築年数が古く、設備などの使用もよくない、いわゆる決まらない物件を、「とりあえずペット可能にしておこうか」というのが一般的な考え方でした。

しかしながら、賃貸空室大国になった日本の市場では、趣味趣向などをもった限定した入居者層の方々はとても貴重なお客様になり得ます。改めて、“競争相手”になる物件の中で、他とは違う『**ココしかない**』という、ターゲットに合わせた物件を商品化していく必要性があります。「選ばれる物件」になるためには、新商品の部屋づくりとして『**〇〇部屋プラン（各種ターゲットに合わせ）**』を主体的に考慮されてはいかがでしょうか？

【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

2018年投資物件購入に大きく影響する 金融機関の“審査基準”に迫る

ご存知の通り、金融庁は金融機関に対し不動産向け融資のリスクを点検する旨が示され、事業性を見極めた適切な融資を行うよう、地方銀行などの金融機関に通告がなされました。そして全国各地で金融機関による審査基準が、ますます厳しくなっていると言えます。とは言っても、金融機関にとって、事業用のローンを取りやめたわけではありません。

今回は、弊社が関わる全国の投資物件販売を積極的に行う不動産会社さんが日々、金融機関から融資を引き出すために行っている取り組みから、昨今の“審査基準”のポイントをまとめました。

【金融機関の融資審査のロジックを把握する】

金融機関では、融資審査する際の計算式をもっています。一般的に基準額や%を参考に表しました。大きなポイントは3つあり、返済比率、担保評価、そして年収倍率になります。

①返済比率 = 年間返済額 ÷ 満室想定賃料 → 一般的には返済比率の融資可能上限**60%~70%**
返済比率から、物件購入に必要な“**投入自己資金**”がわかる！融資期間（新築木造アパートの場合）、金利目安、融資可能返済比率上限になる。**年間返済額が満室想定賃料の「融資可能返済比率上限」倍になる金額が融資可能金額の上限になります。**

②担保評価（積算評価）

A) = (路線価 × 掛け率D × 土地面積 + 再調達原価 × 建築面積) × 掛け率E

B) = (固定資産税評価額 × 掛け率F + 再調達原価 × 建築面積) × 掛け率E

C) = 売買価格 × 掛け率G

⇒一般的には 掛け率 D **120%** 掛け率 E **60%~80%**

掛け率 F **1.45** 掛け率 G **60%~80%**

担保評価から、物件購入に必要な“**見合い自己資金**”がわかります。**物件価格と担保評価の差額が、持っていてほしい自己資金の金額になります。**

③年収倍率 = 年収の何倍が融資上限か → 一般的には**10倍~15倍**です。年収倍率は、物件購入に必要な“**年収**”がわかります。**年収の何倍まで融資が可能かを示す指標です。**

【各金融機関×物件 で必要な属性を把握する】

(某物件) 金融機関	必要年収	必要自己資金
× × 銀行	780万円	390万円
□ □ 信金	980万円	不 要
○ ○ 銀行	1,000万円	100万円



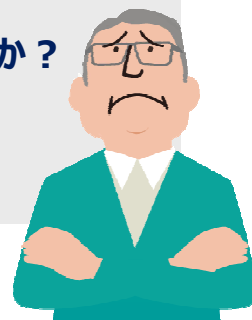
金融機関によって戦略も考え方も違っているのが現状ですので、金融機関別に対策を考えるか、自分の属性にあった金融機関を探すかの二択になります。銀行の融資には、よく五つの原則があるとされています。①**公共性**、②**収益性**、③**健全性**、④**成長性**、⑤**処分性**です。公共性とは、物件の安定性と言い換えられます。いわゆる違法建築・反社会勢力の住人などです。また安全で快適な居住空間を提供することが公共性につながるとも言われます。収益性はそのままリスクに見合った金利を徴収する事ができるかです。健全性は既存事業で十分な利益は出ているのかを問いますので非常にシンプルです。成長性は将来の社会構造の変化を見越し、それに対応した事業（物件）であるかを判断します。そして処分性は、不動産の流動性が高いかどうかということになります。

常にこの原則に合わせて融資を受けられるかが重要になります。今後は、銀行が融資先を選別するように、堅実な投資家による銀行の選別も進んでいくと見られています。

相続相談コーナー

Q. 子供に相続する場合の、『いい物件』の目安はありますか？

A. お子さんが『継ぎたい』と思う資産にするために、『収入が残る』資産を残しましょう。



相続前に『息子さん・娘さんが“不動産を継ぎたくない”』とおっしゃっている、
というご相談が増えています。

物件が古くなり、経営も安定せず、将来収入を生むメリットよりも、経費がかかったり家賃が減ったりという
リスクを気にされるケースです。まずは、『いい物件』の目安である、ROAという考え方を活用して、ご自身
の物件の『収益性』が確保できているか確認してみましょう。

『いい物件』の目安の一つに、ROAを高めておくというのがあります。耳慣れない言葉かもしれ
ませんが、ROA比較とは当期利益を資産総額で割ったものです。ある物件の例を見てみましょう。

■ある資産のROA比較

	資産の価値	年間収入	年間支出	年間収支	ROA
物件A	6,000万円	700万円	150万円	550万円	9.1%
物件B	6,000万円	500万円	150万円	350万円	5.8%

物件Aと物件Bを比較すると、『資産の価値
(相続時の価値)』と『年間支出』は一緒です
が、『年間収入』は大きく違ってきます。
結果、ROAは物件AはBの倍以上の数字と
なっていて、『いい物件』の目安の一つとなります。
一般的には、資産全体で8%を超えると優秀
な資産とされています。

また、ROAを相続税率と比較すると、相続税を
支払うための必要な収入の目安にもなります。
例えば、相続税率30%の資産のROAが10%
であれば、10%×3年で相続税を支払えるだけ
の現金が貯められる、ということになります。
ぜひ、ご自身の資産を測る目安としてROAを活
用してみてください。

相続税速算表

課税価格	税率	控除額
1,000万円以下	10%	-
1,000万円超3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超 1億円以下	30%	700万円
1億円超 2億円以下	40%	1,700万円
2億円超 3億円以下	45%	2,700万円
3億円超 6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

配偶者は・・・

- ・法定相続分までは相続税はかかりません
- ・相続財産 1億6,000万円までは相続税はかかりません

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

簡単にできるお得な節税対策!?

～ふるさと納税を活用して、豊かな生活を実現しよう～

ふるさと納税をご存知ですか？総務省 自治税務局の1,788の地方団体調査によると、ほとんどの方が知っているのに、まだ1割程度しか利用されていない制度です。

どうせ納税するのなら、ぜひ活用していただきたい『お得な制度』の一つです。



	平成20年度	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度
受入額	8,139,573	7,697,723	10,217,708	12,162,570	10,410,020	14,563,583	38,852,167	165,291,021 (28,674,022)	284,408,875 (50,123,497)
受入件数	53,671	56,332	79,926	100,861	122,347	427,069	1,912,922	7,260,093 (1,476,697)	12,710,780 (2,566,587)

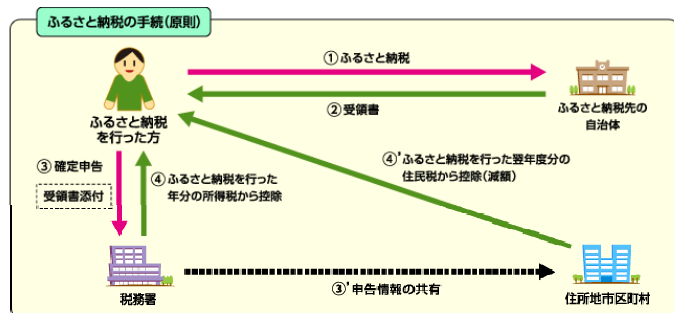
※ 全地方団体(都道府県及び市区町村)を対象に調査を実施。
 ※ 受入額及び受入件数については、各地方団体で「ふるさと納税」と整理しているもの(法人からの寄附を含む地方団体もあり)。
 ※ 平成23年東北地方太平洋沖地震に係る義援金等については、含まれないものもある。
 ※ 「平成27年度」及び「平成28年度」の欄のうち、()内の数値はふるさと納税ワンストップ特別制度の利用実績(把握している限りのデータを回答している地方団体もあり)。

上記の図は総務省によるふるさと納税の利用実態調査結果です。ここ数年、一気に伸びていますが、まだまだ人口に対する利用率は約1割程度で『知っていても利用されていない』というのが実態のようです。

ふるさと納税とは、各自治体に寄付を行うことで、所得税の還付や住民税の控除が受けられ、寄付された自治体から返礼品を受け取れる制度です。自己負担は基本2,000円で、30%程度の還元率の返礼品を自治体から受け取れる、という仕組みです。控除増減額は収入や世帯数によっても変わりますが、収入1,000万円のご夫婦で約17万円を寄付金に当てることができるので、その分の返礼品がお得になる、という形です。(総務省HPより)

難しい仕組みのように思われますが、確定申告をされているオーナー様であれば、税理士さんに相談頂ければ、簡単に手続きも可能です。

また、インターネットで簡単に返礼品から納税先の自治体を選べたり、手続きをすることができるようになってきたことも利用者が増えている要因の一つです。2018年の納税期限は12月31日までで、まだまだ時間があります。『ふるさと納税』でインターネットで検索していただく、簡単に登録・検索できます。寄付額に上限はありますが、賃貸経営で納税額が多いオーナー様ほど活用のメリットが高いため、ぜひ活用してみてください。



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00分～午後6時00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
TEL:045-931-1729

担当：二宮秀一
FAX:045-932-5529

(有)三枝商事

検索