

2018年6月号

さくらパートナーズ 通信

◆今月の主な内容

P2 代表挨拶

P2 今月のトピックス

P3 スタッフ紹介

P3 伊東の賃貸住宅需要予測

P4 賃貸管理コーナー

P5 相続相談コーナー

P6 不動産ソリューション

P7 業界ニュース

P8 今月の特選物件



株式会社さくらパートナーズ

代表挨拶

素直な心で純粋に受け入れる ~アドバイスを受ける側はいつも「してもらっている」と思いアドバイスを受ける~

素直な心を持っている人は成長のチャンスを持っている人です。 アドバイスを素直に聞けば、自己成長に繋がる情報が得やすくなり、 チャンスをもらいやすくなります。

素直にアドバイスを受けることは大人になると難しく感じるもので す。自分の意見と違う意見を聞いた時や言われたくないことを指摘さ れた時は恥ずかしさや、くやしさがこみ上げることもあるでしょう。 素直になることを邪魔しているものは経験とプライドですが、自分の 考えがあることは決して悪いことではありません。

自分の考えを持ちつつも、相手の考えを尊重し、前向きに理解しよう と努めた上で、自分に取り入れることが素直な心で受け入れることの 第一歩だと思います。



さくらパートナーズスタッフ一同も素直な心で オーナー様、お客様のアドバイスをいただきながら、 成長してまいりますので、今後ともご指導ご鞭撻を 賜りますようお願いいたします。

株式会社さくらパートナーズ 代表取締役 廣井重人

今月のトピックス

MISS ESTHE

Sakura Report Beate

伊豆伊東店



- 🟟 Rapporte(ラポール) フランス語で『感情的な親密さ 人間関係を築く』
- ☆ Beaute(ボーテ) フランス語『美しさ』

美しさを通してお客様とスタッフとの絆や信頼関係を築くことで、お互いのプラスとなる生き方を最大の喜び として皆様に広げてという願いをこめた店名です。



当サロンでは、全国に直営エステティックサロン役50店舗、フランチャイズ 役100店舗を展開している彩グループのFCサロンです。

ミスエステ スキンナビゲーションシステムは、オリジナル の肌解析によりトラブル別の肌年齢と解析肌年齢を 導き出しお客様に最適なフェイシャルトリートメントコー スとホームケア化粧品をご紹介する新発想のカウンセ リングシステムです。

肌解析により、お客様の肌状態が分かりやすく数値で確認できますので、さま ざまな肌トラブルに対応する多彩なオリジナルトリートメントメニューを当サロンで 選択いただくことができ、また5歳刻みのホームケア化粧品をお使いいただくこと で、お肌の変化を楽しみながらスキンケアができます。



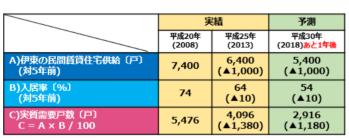
スタッフ紹介





氏名	野村 美香
出身地	伊東市宇佐美
部署	Sakura Rapporte Beaute
入社年月	2016年3月
職歴	ウエディングプランナー
休日の過ごし方	半身浴・エステのことを考える
コメント	この度、弊社にて新事業のエステティックサロンをオープンすることとなりました。『美と健康を通して社会に貢献する』という理念の元、静岡県初出店のフランチャイズエステ店となります。 伊東市の多くの女性が外見の美しさを手にいれるため、4 Beauty(基礎美容・健康美容・心美容・オシャレ美容)をお伝えしてまいります。

伊東の賃貸住宅需要予測





家賃5万円/月×6戸



		平成20年	平成25年	平成30年
入居部屋数 (入居率%)		5戸 (83%)	4戸 (67%)	3戸 (50%)
オーナー様	万円/月	25	20	15
収入	万円/月 (対H20年)	300	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



	平成30年			
入居舗 (入居	『屋数 率%】	5戸 (50%)		
オーナー様	万円/月	25		
収 入	万円/月 (対H20年)	**300 (0万円)		

賃貸管理コーナー

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1	5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
入居戸数	9	8	11	11	11
空室率	18%	27%	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
月間損失·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)	▲900000				

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?

- (1) 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。
- (2) 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。
- (3) 自分の将来に向けて、売買価格を想定して、売却する。

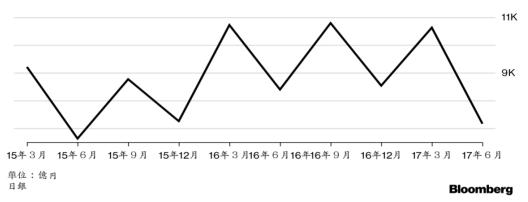
非常に勉強され、現状も把握されているオーナー様で、当初は(1)を模索していましたが、管理会社と相談しながら、競合となる物件の初期費用、家賃、設備、仕様を調べ、大きくリノベ、設備変更はせず、初期費用と、若干の家賃値下げにて、募集をしました。その結果、2週間で2室とも決まりました。オーナー様の目指す年間税引き後の手残りも今年は達成できそうです。また、次なるオーナー様の将来設計もあり、「子供たちも独立し、自分の事は自分で出来るよう、またやりたい事をやりたいので、2、3年後、実家のある温かい地域に戻り、セカンドライフを過ごしたい」というもので、物件を売却される意志がありました。高騰する収益物件価格のタイミングを計り、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。

4

不動産書リューション

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月のリポートで、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月の金融システムリ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

不動産ソリューション

<Point1>

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ので、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かでしょうか。
(注)全利が低い期 (出所) 帝国データバンク

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	平均全利 (%)
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	德島県	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	島根県	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

$\langle Point 2 \rangle$

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も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日発刊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 問を持たれてもいいかと思います。

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かでしょうか。





業界二ュース

㈱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

賃住宅契約の実態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。





そこ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。 2ヶ月収入ない) ③丁事費用が割高(月々のメンテ費用+大型丁事)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。



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。

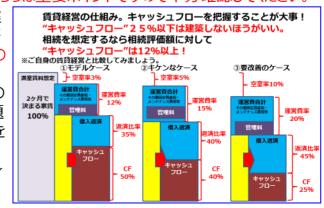
どの会社も、どの営業マンも問題であるとは限りません。 今までの事例の中では、主にオーナー様ご自身の確認不足が 多くなっているのも現実です。左記のとおり勘違いしやすいポイ ントを6点あげてみました。長期借り上げ、一定の賃料、空 室リスクがない、建てたところが管理、大手の会社は大丈夫、 営業マンが熱心等が挙げられます。今一度ご自身のサブリー スに対する考え方を見直して頂ければ幸いです。

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います。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います。 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います。



今月の特選物件

伊東市宇佐美

マンション 利回り 13.16%

価格 2,700万円







物件概要

・所在地:静岡県伊東市宇佐美1505-1

・交通:宇佐美駅 徒歩9分

·建物構造:軽量鉄骨造2階建

・築年数:平成7年2月(築24年)

·延床面積:317.98㎡

おすすめポイント

★宇佐美駅まで徒歩9分 ★牛活利便性良し

※利回りは掲載時点の満室時想定表面利回りです。現況や賃料等は担当までご確認ください。 また当紙面がお手元に届くまでに売却済となることがありますが、予めご了承ください。 掲載している以外の物件もご紹介できますので、お気軽にお問合せください。

不動産のことなら さくらパートナーズ にご相談ください!

【伊東店】

静岡県伊東市玖須美元和田716-461

TEL: 0557-35-9157 FAX: 0557-35-9168 【函南店】

静岡県田方郡函南町間宮350-10

TEL: 055-979-5575 FAX: 055-979-5576

営業時間 10:00~17:00 定休日:毎週水・木曜日・年末年始

http://www.sakura-partners.co.jp/

