



2018年8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(1)

P6 相続相談コーナー(2)

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

嘘をつかない ～隠蔽は会社の最大の敵である～

人は何故嘘をつくのでしょうか？

嘘をついている自覚がある場合は人のためにつく嘘、責任転嫁するための嘘、承認欲求からの嘘、場をおさめるための嘘などがあると思います。

当初の予定通りにいかず、結果として嘘になってしまうこともあるでしょう。

嘘をついている自覚がないこともあります。嘘を言いたくないからと、沈黙してしまうことは結果隠蔽となってしまいます。遠慮や気遣いから黙っているのは、間違った判断につながります。

嘘をつくことにより、会社やお客様に迷惑をかけるばかりか、自身の信用も失ってしまうことにならないよう、さくらパートナーズは、社員全員が朝礼・終礼で毎日の報告や連絡事項を共有し、一丸となって仕事に取り組んでおります。

社員同士のコミュニケーションを徹底し、オーナー様、お客様に安心して任せていただける会社へ成長してまいります。今後ともいっそうのお引き立て、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。



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

不動産相続の相談窓口

不動産相続の相談窓口カフェをオープンします！

「相続の話、どこで相談しよう？」と悩んだら、是非こちらへ。世間話や愚痴がてら気楽にお立ち寄りください。

弁護士や税理士の先生に頼むのは、気後れしてしまいませんか？それならば是非「不動産相続の窓口カフェ」へ、ランチやティータイム時に、お話を聞かせてください。

ただ今
開店準備中
です。

Open
カフェ



不動産相続の
相談窓口

スタッフ紹介

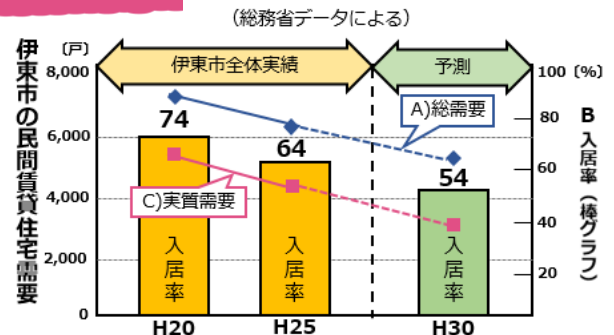


SAKURA Partners
株式会社さくらパートナーズ

氏名	水野 隆之（みずの たかゆき）
出身地	静岡県三島市
事業	不動産営業
入社年月	2017年1月
特技	格闘技
趣味	映画鑑賞 モータースポーツ 歴史探訪
コメント	お客様に寄り添い、さくらパートナーズのファンになっていただけるよう、勇往邁進いたします。 お困りごとなど、ございましたら、お気軽にご相談ください。

伊東の賃貸住宅需要予測

	実績		予測
	平成20年 (2008)	平成25年 (2013)	平成30年 (2018)あと1年後
A)伊東の民間賃貸住宅供給 (戸) (対5年前)	7,400	6,400 (▲1,000)	5,400 (▲1,000)
B)入居率 (%) (対5年前)	74	64 (▲10)	54 (▲10)
C)実質需要戸数 (戸) $C = A \times B / 100$	5,476	4,096 (▲1,380)	2,916 (▲1,180)



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 収入	万円/月 25	万円/月 20	万円/月 15
	万円/月 (対H20年) 300	万円/月 (▲60万円) 240	万円/月 (▲120万円) 180

決断の時!!



所有全
10戸

買増し



家賃5万円/月×4戸

	平成30年
入居部屋数 (入居率%)	5戸 (50%)
オーナー様 収入	万円/月 25
	万円/月 (対H20年) 300 (0万円)

賃貸物件売却のお取り扱いについて

昨年より、近年の投資ブームもあり、またオーナー様の諸事情により、ご所有の賃貸物件の売却のお手伝いをさせて頂く機会が増加しています。

収益物件の売却は専門的な知識が必要になります。改めて、オーナー様の資産の最大化・最適化を目指す上で、賃貸物件売却に関して必要になる情報をご紹介しますと思います。

【賃貸物件売却になる場合のタイミング】

①相続時のタイミング

相続の相談を当社でも非常に多く頂きます。相続時に引き継ぎ手がいらっしゃらない場合や納税資金の準備等、ひとえに“相続”と言っても様々な理由が存在します。実際に相続が起きてからでは遅く満足のいく売買に至らない事が多いので、早めにご相談頂く事がポイントです。

②大規模修繕のタイミング

建物は築年数の経過により劣化をしていきます。どこかのタイミングでは大規模修繕やリフォームを検討する必要があります。その際には多額の支出を伴うため売却を検討するタイミングの一つになります。



③ローン金利の減少するタイミング

ローンの金利は、不動産所得の計算上経費になります。しかし、元利均等返済では年数が経過するほど金利の額が減少するため、経費に計上できる金額が減少し、保有期間中の税負担が増加する。

④減価償却期間の終了のタイミング

不動産所得における経費で大きな割合を占めている減価償却費は、新築木造で22年経過すると終了します。減価償却費がなくなると経費が減少するため、税負担が増加する。さらに物件によってはローンが借りにくくなるというデメリットもあります。

オーナー様による事情で、ご売却したケースを調べてみますと、ほぼ上記4点でした。あくまでオーナー様のご資産を上手に活用する事を目的にしていますので、ご売却後は別途新たな物件を購入されたり（組み替える）、納税・贈与対策をされたり、戦略的な売却としてのお取り扱いになっています。

【賃貸物件の売値価格設定方法】

①収益還元法（収益還元価格）

年間賃料収入÷還元利回り

※還元利回り→市場や物件毎に投資家が期待する利回り

②原価積上法（積算価格）

土地→路線価（+公示地価）

※必用に応じ取引事例価格も考慮

建物→再調達原価を築年に応じて減価償却します。

③取引事例比較法（取引事例価格）

近隣の類似物件の成約事例を比較して調整します。

【賃貸物件の売却時にかかる諸経費】

■手残り金額 = 売却価格 - (諸経費 + 税)

A 売却額 _____ 円

B 諸経費 _____ 円

ローン残高	_____ 円	抵当権抹消登記費	_____ 円
住所変更登記	_____ 円	仲介手数料	_____ 円
印紙代	_____ 円	譲渡所得税	_____ 円

A - B = 手残り金額 _____ 円

相続相談コーナー(1)

Q. 相続にあたって、どんな対策をすれば良いでしょうか？

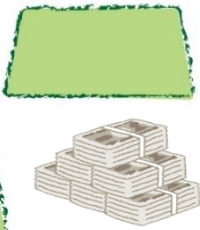
(母が今の住まいと土地、アパートを1棟所有しており、父は他界しております。私と弟が2名の3人兄弟です。数年前に税理士に相談した際、「1億円程度の評価額？」と言われ、そんなに高いのか、と少し不安です。兄弟も1年に一度会う程度です。預貯金はそんなに多くはないようです。)

① まずは相続税の資産をしましょう

今回は**ご兄弟3名**でお母様の財産を相続するケースです。**預貯金やその他の資産がほとんど無く、1億円の評価額**ということであれば、概算で**相続税の総額は600万円程度**です。



評価額
1億円



基礎控除
4,800万円
3,000万
+600万×3名

課税価格
5,200万円
1億円 - 4,800万

相続税速算表

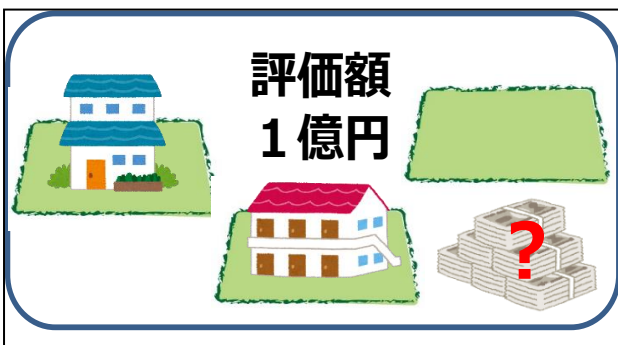
課税価格	税率	控除額
1,000万円以下	10%	--
1,000万円超 3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超 5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超 1億円以下	30%	700万円
1億円超 2億円以下	40%	1,700万円
2億円超 3億円以下	45%	2,700万円
3億円超 6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

相続税額
630万円

1人あたりの法定相続分
5,200万円 ÷ 3 = 1,733万円
一人あたりの相続税額
1,733 × 15% - 50万円 = 210万円

ただし、今の評価額や預貯金・その他の資産によって、金額は大きく変わるので、注意が必要です。

② 分け方をご家族で検討しましょう



今のままでは
分けられない!?



今のままでは、公平に分けられません。トラブルにならないためには共有は避け、現金化する、不動産ごとに相続するなどの話し合いを持ちましょう。

相続相談コーナー(2)

10年後の賃貸経営の収益を考える～キャッシュフロー「現金経営」のススメ～

年数が古くなったアパートをどうしていくか？

オーナー様の思いや、ご家族の背景によっても変わりますが、しっかりした指標が必要です。そのために、ご自身の物件の、「キャッシュフロー」を出すことが、一つの目安になります。

あなたの物件は、どんな数字になるのでしょうか？実際に、あるアパートのキャッシュフローを見てみましょう。下図は、あるアパートの1年後、5年後、10年後、までの合計の、税引前までの現金の流れをシミュレートしたケースです。中期的な経営を考えると、この中で大事なことは、「いくら現金が残るのか知ること」です。累計の手残りとお売却額に注目してみると…

現金の流れ

	1年後	5年後	10年後	10年間累計
適正賃料	¥3,384,000	¥3,250,657	¥3,091,342	¥32,357,106
現況満室賃料	¥3,666,000	¥3,462,775	¥3,290,523	¥34,527,150
賃料差異①現況	¥282,000	¥212,118	¥199,180	¥2,170,044
★総潜在賃料収入(PRI)	¥3,384,000	¥3,250,657	¥3,091,342	¥32,357,106
空室ロス	¥564,000	¥541,776	¥515,224	¥5,392,851
賃料差異②入替時	¥0,000	¥0,000	¥0,000	¥0,000
未回収損	¥282,000	¥270,888	¥257,612	¥2,696,425
★実効賃料収入(ERI)	¥282,000	¥270,888	¥257,612	¥2,696,425
雑収入	¥158,700	¥152,447	¥144,975	¥1,517,456
★総営業収入(GOI)	¥3,260,700	¥3,132,215	¥2,978,706	¥31,178,137
★運営コスト(OPEX)	¥559,058	¥537,029	¥510,709	¥5,345,597
★営業純利益(NOI)	¥2,701,642	¥2,595,187	¥2,467,997	¥25,832,540
★年間借入金返済(ADS)	¥0,000	¥0,000	¥0,000	¥0,000
★税引前キャッシュフロー(BTCF)	¥2,701,642	¥2,595,187	¥2,467,997	¥25,832,540
★所得税住民税等(TAX)	¥0,000	¥0,000	¥0,000	¥0,000
★税引後キャッシュフロー(ATCF)	¥2,701,642	¥2,595,187	¥2,467,997	¥25,832,540
★累計手残り	¥2,701,642	¥13,240,734	¥25,832,540	
表面利回りからの 収益還元法	8%	¥42,300,000	¥40,633,211	¥38,641,780
	9%	¥37,600,000	¥36,118,410	¥34,348,249
	10%	¥33,840,000	¥32,506,569	¥30,913,424
	11%	¥30,763,636	¥29,551,426	¥28,103,112
	12%	¥28,200,000	¥27,088,807	¥25,761,186
	13%	¥26,030,769	¥25,005,053	¥23,779,557
	14%	¥24,171,429	¥23,218,978	¥22,081,017
	15%	¥22,560,000	¥21,671,046	¥20,608,949

今後の課題は…

- ①空室ロスが多く基準値を大きく超える損失が発生している → **累計空室損 539万円**
- ②賃料差異が大きく、将来の賃料下落リスクがある → **年間最大 57万円**
- ③将来10年間である程度の累計手残りが予想される → **累計想定 2,043万円**
- ④今後10年間賃貸し続ける場合、大型修繕が予想される → **費用想定 1,000万円**
- ⑤現状での売却の場合、利回りは10%程度、10年後は15%程度が想定される

この物件の場合、10年後の手残りは2,000万円ほど、という推測になりますが、実際に良い経営を続けるには大型修繕など約1,000万円程度の費用がかかることが見込まれるので、実は1,000万円ほどしか残りません。また10年後に売却すると、約2,000万円で売却見込みなので、合計3,000万円残る、ということになります。一方で、今売却すると3,400万円程度ですので売却したほうがリスクは少ない、ということになります。整理すると右図の通りです。このオーナーさんは将来のキャッシュフローを考え、売却を選択しました。手元に残る金額で選択も変わります。皆様もキャッシュフローを活用して下さい。

●**現在の売却価格：3400万円**

●10年後の売却価格：**合計：3,000万円**

・手残り：2,000万円・大型修繕費用：▲1,000万円 → **実質手残り：1,000万円**
・売却価格：2,000万円

10年後より今売却した方が手残りが多い！

業界ニュース



(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

賃貸経営キャッシュフローの実態！

～全国TOPクラスの管理会社82社のオーナーの実態～

株式会社船井総合研究所「資産管理研究会」に参加する、全国82社の会員企業様で行っている、賃貸経営セミナーにて、参加オーナー様にてキャッシュフロー診断させて頂いています。今回は、その全国からランダムに選んだ（極端なケースは除く）物件のキャッシュフロー診断データを平均化する事で、改めて現在の賃貸経営の実情を紐解いてみました。ぜひご自分の所有物件でのキャッシュフローより比較して頂きたいと思います。

キャッシュフロー分析まとめ		平均
総居室数		17.37
空室数		1.65
平均家賃		¥ 63,836
総潜在家賃収入	GPI	¥14,960,616
▲空室ロス	-	¥1,413,052
実質家賃収入	NGI	¥13,547,564
▲運営費用	OPEX	¥3,551,190
営業純利益(NOI)	NOI	¥9,996,374
▲年間返済額	ADS	¥8,912,239
税引き前CF	BTCF	¥2,569,508
空室ロス率	10%以下	9.84%
運営費用率(OPEX率)	20%以下	25.18%
営業利益率(NOI率)	70%以上	64.97%
税引き前CF率(BTCF率)	15%以上	22.25%
返済倍率	130%以上	158.31%
損益分岐点	75%以下	67.90%

※返済倍率は残債が残っている物件のみの平均

①空室ロス

「空室ロス」基準＝総潜在収入の10%以下
結果平均値：9.84%（適正内）

- ・総物件の約30%(9棟)の物件が基準値外
- ・空室平均は年間1.65室と比較的低い
- ・空室ロス率が15%超えると全体的に危険兆候
- ・空室ロスが高いオーナーは診断しづらい？

③営業利益率

「営業利益率」基準＝総潜在収入の70%以上
結果平均値：64.97%（適正外）

- ・63%の物件が基準外
- ・運営費用率と反比例する傾向がやはり高い
- ・最高は83.1%、最低は0.14%(節税?)
- ・営業利益率が80%越えの優良物件(13%)
の空室ロスの平均は約4.68%

⑤返済倍率 「返済倍率」基準

＝営業利益÷返済額が130%以上

結果平均値：平均値：158.31%（適正内）

- ・最高：685.23%、最低：65.13%
- ・返済倍率が低い事によって、損益分岐の比率が100%を超えてしまう物件も
- ・20%の物件で返済が終了している
- ・借入の残る物件の41%で基準値外

②運営費用率

「運営費用率」基準＝総潜在収入の20%以下
結果平均値：25.18%（適正外）

- ・中でも修繕費が占める割合が比較的高い
- ・築年数の古い物件の割合が高め
- ・比率が高い事は管理会社にとって提案の成果？
- ・借入の無いオーナー様は比較的高い傾向
⇒比率を高める必要が有る

④税引き前CF率

「税引前CF率」基準＝総潜在収入の15%以上
結果平均値：22.25%（適正内）

- ・借入の終了した物件の平均：46.42%
- ・借入の無いオーナーは高い比率が出やすい
- ・全体の約13%の物件がキャッシュアウト
- ・キャッシュアウトした全物件で返済倍率も基準外
- ・入居率100%でも年間-46,000円の赤字物件も

⑥損益分岐点 「損益分岐点」基準

＝(運営費用+年間返済額)
÷総潜在収入の75%以下

結果平均値：67.90%（適正内）

- ・最高：20.31%、最低：112.68%
- ・借入の終了した物件の平均：42.19%
- ・36%の物件が損益分岐点を割っている



【戸数】

平均戸数：17.37戸

最高戸数：94戸

最低戸数：2戸

平均家賃：63,838円

【税引き前CF】

税引き前CFベースで・・・

最高額：¥12,246,000

最低額：-¥3,572,575

【気付き】

キャッシュフロー分析がされている物件は、比較的大型な物件が多く家賃も高く入居率も高い？
⇒優先順位が付けられている？
⇒CF診断をするオーナーの特性

今月の特選物件

中古一戸建て

価格 **1,080万円**



伊東市川奈



物件概要

- ・所在地：静岡県伊東市川奈
- ・交通：伊豆急行伊豆急行線川奈駅 徒歩8分
- ・建物構造：木造2階建
- ・築年数：1993年6月（築25年）
- ・延床面積：153.93㎡

おすすめポイント

★川奈駅まで徒歩8分

★生活利便性良し

※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/>

