

”名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

リード通信

～2018年4月号～

今月の注目ポイント

管理運営物件入居率

93.10%

2019年3月末 現在

<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？）**

<業界ニュース>

**賃貸住宅サブリース契約の実態②
～サブリース契約について考える。問題解決編～**

<不動産ソリューションコーナー>

**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ますか？
借入利息はマーケット環境と比べて乖離していませんか？**



愛知県名古屋市中区上前津2丁目13番19号
アーク上前津ビル2F

TEL : 052-253-8181

リードグループ

検索

今月の主な内容

- P,1 お世話になります
- P,1 今月のトピックス
- P,2 入居率地域1番を目指して
- P,2 スタッフ紹介
- P,3 賃貸管理コーナー
- P,4 業界ニュース
- P,5 相続相談コーナー
- P,6 ソリューションコーナー

お世話になります

名古屋も桜満開となり、週末に鶴舞公園で社員と共に花見を予定しています。

気温も上がり、ビールがおいしい季節になってきましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。

さて、確定申告は終わりましたが、賃貸物件の入居はピークの真最中です。

引越代がバカ高く、退去予定が引越手配できず、入居が延びるケースもチラホラとございます。ただし、入居の方はますます。3月は昨年より20%アップの入居契約が決定致しました。春の需要期の終わりまであと少し、4月中旬まで残りの期間もオーナーの方々の空き室を埋める為、お部屋の商品化、条件変更、審査のスピードアップ等、全社員一丸となって頑張る所在ですので、今月も宜しくお願い致します。



リードグループCEOの
服部です

株式会社リードワン
代表取締役 服部富雄

今月のトピックス

生命保険を使った賢い節税Ⅲ

弊社では毎月1度、「リード塾」というオーナー様向けの定期セミナーを開催しております。

5月もリード塾を開催致しますので、ぜひともご参加下さいませ。6月開催につきましては、また改めてご案内をさせていただきます。

日時 平成29年 5月 12日(土)

PM 3:00~5:00

場所 リードグループ本社 2F セミナールーム

住所 名古屋市中区上前津2丁目13-19

電話 052-350-5750

会費 500円

※駐車場 会社北側「ブラザー上前津第2パーキング」無料チケット出ます

一部 3~4時 講師：山内会計事務所 山内新人先生

◇テーマ未定

二部 4~5時 講師：服部 富雄

◇市況報告

◇生命保険を使った賢い節税Ⅲ

※テーマは変更になる場合がございますのでご了承ください

※定員になり次第受付を締め切らせていただきます

一ご希望の方一

5時~ 山内先生の個別相談有ります(無料)

服部への個別相談、クレームも受け付けています。



本社周辺地図

管理物件入居率地域1番を目指して

管理物件 入居率93.10%
(平成30年1月末 現在)



優先順位1 自社管理物件

入居率を高めるにはまず以下の2つしかありません。

- ①既存入居者の退去を減らすこと
- ②新規入居者を獲得すること

①の退去を減らすためには、ご入居者様満足度の向上を図る必要があります。しかし、賃貸物件の場合は、転勤、卒業などにより一定の退去は必ずあります。高入居率を維持するためには、いかに新規の入居者を獲得するかが非常に重要な問題です。

当社では、管理物件を最重要物件として、優先順位は1位でご紹介しています！

入居者募集から退去までの管理はもちろん、長期の安定経営のサポートを目指します。

社員紹介



社員名 : 服部 英雄
所属部署 : 関連事業部

はじめまして。いつもリード通信をご愛読頂きまして誠にありがとうございます。関連事業部の服部と申します。リードワンに入社してからこれまでコインパーキング・トランクルーム・貸し会議室を担当した後、グループ会社の元気創健(株)にて2年ほど介護を行い、一昨年に管理事業部へ戻って参りました。現在はコインパーキングを中心に土地の有効活用をご提案をさせていております。

不動産有効活用もコインパーキング・自販機・太陽光発電・コインランドリーなど…土地の有効活用も時代によって流行りがございます。お困りのことがございましたら時流にのったもの、また逆に時流に左右されない安定したもの、オーナー様それぞれの資産運用方針にあった最適なお提案をさせて頂きたいと思っております。

趣味はおいしいものを食べることに。特にラーメンが得意分野です。名古屋メシの台湾ラーメン・台湾まぜそばをはじめ最近名古屋で話題のオマール海老ラーメンまで…お近くにお越しの際は土地活用もお食事、ぜひお気軽にご相談頂けましたら幸いです。



常務取締役
永井 道人

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15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	11
入居戸数	9	8	11	11	11	11
空室率	18%	27%	0%	0%	0%	0%
現在の下限賃料	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(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)		▲900,000				

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。



(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、賃貸住宅サブリース契約の実態について、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いました。すぐに息子さ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。

事例：きっかけは先代の相続対策。“儲からなくてもいい”賃貸経営が産んだ、相続後のサブリーストラブル

- ・4年前に先代が相続対策で建築。安定収入、家賃が下がらない⇒サブリースへ
- ・相続後すぐに退去リフォーム費用、賃料減額交渉が...
- ・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...

その後・・・
・相続後すぐに退去リフォーム費用、賃料減額交渉が・・・
・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・・・

■先代アパー

区分	戸数	1戸あたり	合計	区分	戸数	1戸あたり	合計
1F	10	175,000円	1,750,000円	2F	10	175,000円	1,750,000円
3F	10	175,000円	1,750,000円	4F	10	175,000円	1,750,000円
5F	10	175,000円	1,750,000円	6F	10	175,000円	1,750,000円
7F	10	175,000円	1,750,000円	8F	10	175,000円	1,750,000円
9F	10	175,000円	1,750,000円	10F	10	175,000円	1,750,000円
11F	10	175,000円	1,750,000円	12F	10	175,000円	1,750,000円
13F	10	175,000円	1,750,000円	14F	10	175,000円	1,750,000円
15F	10	175,000円	1,750,000円	16F	10	175,000円	1,750,000円
17F	10	175,000円	1,750,000円	18F	10	175,000円	1,750,000円
19F	10	175,000円	1,750,000円	20F	10	175,000円	1,750,000円
21F	10	175,000円	1,750,000円	22F	10	175,000円	1,750,000円
23F	10	175,000円	1,750,000円	24F	10	175,000円	1,750,000円
25F	10	175,000円	1,750,000円	26F	10	175,000円	1,750,000円
27F	10	175,000円	1,750,000円	28F	10	175,000円	1,750,000円
29F	10	175,000円	1,750,000円	30F	10	175,000円	1,750,000円
31F	10	175,000円	1,750,000円	32F	10	175,000円	1,750,000円
33F	10	175,000円	1,750,000円	34F	10	175,000円	1,750,000円
35F	10	175,000円	1,750,000円	36F	10	175,000円	1,750,000円
37F	10	175,000円	1,750,000円	38F	10	175,000円	1,750,000円
39F	10	175,000円	1,750,000円	40F	10	175,000円	1,750,000円
41F	10	175,000円	1,750,000円	42F	10	175,000円	1,750,000円
43F	10	175,000円	1,750,000円	44F	10	175,000円	1,750,000円
45F	10	175,000円	1,750,000円	46F	10	175,000円	1,750,000円
47F	10	175,000円	1,750,000円	48F	10	175,000円	1,750,000円
49F	10	175,000円	1,750,000円	50F	10	175,000円	1,750,000円
51F	10	175,000円	1,750,000円	52F	10	175,000円	1,750,000円
53F	10	175,000円	1,750,000円	54F	10	175,000円	1,750,000円
55F	10	175,000円	1,750,000円	56F	10	175,000円	1,750,000円
57F	10	175,000円	1,750,000円	58F	10	175,000円	1,750,000円
59F	10	175,000円	1,750,000円	60F	10	175,000円	1,750,000円
61F	10	175,000円	1,750,000円	62F	10	175,000円	1,750,000円
63F	10	175,000円	1,750,000円	64F	10	175,000円	1,750,000円
65F	10	175,000円	1,750,000円	66F	10	175,000円	1,750,000円
67F	10	175,000円	1,750,000円	68F	10	175,000円	1,750,000円
69F	10	175,000円	1,750,000円	70F	10	175,000円	1,750,000円
71F	10	175,000円	1,750,000円	72F	10	175,000円	1,750,000円
73F	10	175,000円	1,750,000円	74F	10	175,000円	1,750,000円
75F	10	175,000円	1,750,000円	76F	10	175,000円	1,750,000円
77F	10	175,000円	1,750,000円	78F	10	175,000円	1,750,000円
79F	10	175,000円	1,750,000円	80F	10	175,000円	1,750,000円
81F	10	175,000円	1,750,000円	82F	10	175,000円	1,750,000円
83F	10	175,000円	1,750,000円	84F	10	175,000円	1,750,000円
85F	10	175,000円	1,750,000円	86F	10	175,000円	1,750,000円
87F	10	175,000円	1,750,000円	88F	10	175,000円	1,750,000円
89F	10	175,000円	1,750,000円	90F	10	175,000円	1,750,000円
91F	10	175,000円	1,750,000円	92F	10	175,000円	1,750,000円
93F	10	175,000円	1,750,000円	94F	10	175,000円	1,750,000円
95F	10	175,000円	1,750,000円	96F	10	175,000円	1,750,000円
97F	10	175,000円	1,750,000円	98F	10	175,000円	1,750,000円
99F	10	175,000円	1,750,000円	100F	10	175,000円	1,750,000円

現状のサブリースでは2400万円

事例：きっかけは先代の相続対策。“儲からなくてもいい”賃貸経営が産んだ、相続後のサブリーストラブル

- ・今の賃貸経営を見直し
- 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。(その間、2ヶ月収入なし)
- ③工事費用が割高(月々のメンテ費用+大型工事)
- ④メーカーの借入利用(高利率)

対策は・・・
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、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。

■アパー

区分	戸数	1戸あたり	合計	区分	戸数	1戸あたり	合計
1F	10	175,000円	1,750,000円	2F	10	175,000円	1,750,000円
3F	10	175,000円	1,750,000円	4F	10	175,000円	1,750,000円
5F	10	175,000円	1,750,000円	6F	10	175,000円	1,750,000円
7F	10	175,000円	1,750,000円	8F	10	175,000円	1,750,000円
9F	10	175,000円	1,750,000円	10F	10	175,000円	1,750,000円
11F	10	175,000円	1,750,000円	12F	10	175,000円	1,750,000円
13F	10	175,000円	1,750,000円	14F	10	175,000円	1,750,000円
15F	10	175,000円	1,750,000円	16F	10	175,000円	1,750,000円
17F	10	175,000円	1,750,000円	18F	10	175,000円	1,750,000円
19F	10	175,000円	1,750,000円	20F	10	175,000円	1,750,000円
21F	10	175,000円	1,750,000円	22F	10	175,000円	1,750,000円
23F	10	175,000円	1,750,000円	24F	10	175,000円	1,750,000円
25F	10	175,000円	1,750,000円	26F	10	175,000円	1,750,000円
27F	10	175,000円	1,750,000円	28F	10	175,000円	1,750,000円
29F	10	175,000円	1,750,000円	30F	10	175,000円	1,750,000円
31F	10	175,000円	1,750,000円	32F	10	175,000円	1,750,000円
33F	10	175,000円	1,750,000円	34F	10	175,000円	1,750,000円
35F	10	175,000円	1,750,000円	36F	10	175,000円	1,750,000円
37F	10	175,000円	1,750,000円	38F	10	175,000円	1,750,000円
39F	10	175,000円	1,750,000円	40F	10	175,000円	1,750,000円
41F	10	175,000円	1,750,000円	42F	10	175,000円	1,750,000円
43F	10	175,000円	1,750,000円	44F	10	175,000円	1,750,000円
45F	10	175,000円	1,750,000円	46F	10	175,000円	1,750,000円
47F	10	175,000円	1,750,000円	48F	10	175,000円	1,750,000円
49F	10	175,000円	1,750,000円	50F	10	175,000円	1,750,000円
51F	10	175,000円	1,750,000円	52F	10	175,000円	1,750,000円
53F	10	175,000円	1,750,000円	54F	10	175,000円	1,750,000円
55F	10	175,000円	1,750,000円	56F	10	175,000円	1,750,000円
57F	10	175,000円	1,750,000円	58F	10	175,000円	1,750,000円
59F	10	175,000円	1,750,000円	60F	10	175,000円	1,750,000円
61F	10	175,000円	1,750,000円	62F	10	175,000円	1,750,000円
63F	10	175,000円	1,750,000円	64F	10	175,000円	1,750,000円
65F	10	175,000円	1,750,000円	66F	10	175,000円	1,750,000円
67F	10	175,000円	1,750,000円	68F	10	175,000円	1,750,000円
69F	10	175,000円	1,750,000円	70F	10	175,000円	1,750,000円
71F	10	175,000円	1,750,000円	72F	10	175,000円	1,750,000円
73F	10	175,000円	1,750,000円	74F	10	175,000円	1,750,000円
75F	10	175,000円	1,750,000円	76F	10	175,000円	1,750,000円
77F	10	175,000円	1,750,000円	78F	10	175,000円	1,750,000円
79F	10	175,000円	1,750,000円	80F	10	175,000円	1,750,000円
81F	10	175,000円	1,750,000円	82F	10	175,000円	1,750,000円
83F	10	175,000円	1,750,000円	84F	10	175,000円	1,750,000円
85F	10	175,000円	1,750,000円	86F	10	175,000円	1,750,000円
87F	10	175,000円	1,750,000円	88F	10	175,000円	1,750,000円
89F	10	175,000円	1,750,000円	90F	10	175,000円	1,750,000円
91F	10	175,000円	1,750,000円	92F	10	175,000円	1,750,000円
93F	10	175,000円	1,750,000円	94F	10	175,000円	1,750,000円
95F	10	175,000円	1,750,000円	96F	10	175,000円	1,750,000円
97F	10	175,000円	1,750,000円	98F	10	175,000円	1,750,000円
99F	10	175,000円	1,750,000円	100F	10	175,000円	1,750,000円

管理費+リベ
入居率95%
3400万円

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。(その間、2ヶ月収入なし) ③工事費用が割高(月々のメンテ費用+大型工事) 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。

サブリース経営の勘違い

- 長期借上げ 安かろう 長期借上げ。基本的にはオーナーにとって不利な契約。家賃が下がるは意味がない!
 - 一定の賃料 基本は2年更新。建築時に高く、2年目で下がるケースも...。賃料値下げが、借上げ解除か! そもそも建築時の賃料設定は高くないか?
 - 空室リスクがない 入居時免責。空室免責。免責2ヶ月は基本。本来入居すべき2ヶ月以内の賃料も、基本はサブリース会社の収入
 - 建てたところが管理 建ててくれて、こちらの資産状況もわかってくれるから安心、は勘違い。たいてい管理は別会社。全国大手はオーナー様の思いまでは伝わらない。全国、このエリアでも、必ず儲かる仕組み。エリアの情勢に合わせた管理まではできない。何より、そもそも価格が高い!
 - 大手の会社は裏切らない 社員の転勤、担当者不在。はじめは熱心でも、建てたあとは...。最後は自己責任。
 - 営業マンが熱心 社員の転勤、担当者不在。はじめは熱心でも、建てたあとは...。最後は自己責任。
- しかし、細かな経営を分離したいオーナー様がいらっしゃることも事実。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。

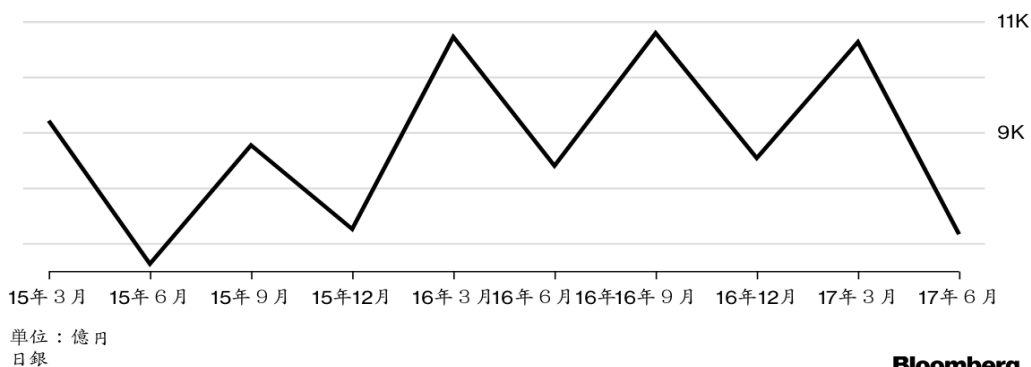
最後に、オーナー様に契約内容にて特に確認、見直して頂きたいポイントをお伝えします。

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

不動産ソリューションコーナー

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月のレポートで、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月の金融システムレ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コーナー

<Point 1>

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ため、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对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がでしょうか。

<Point 2>

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日発行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对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がでしょうか。

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	平均金利(%)
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	徳島県	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

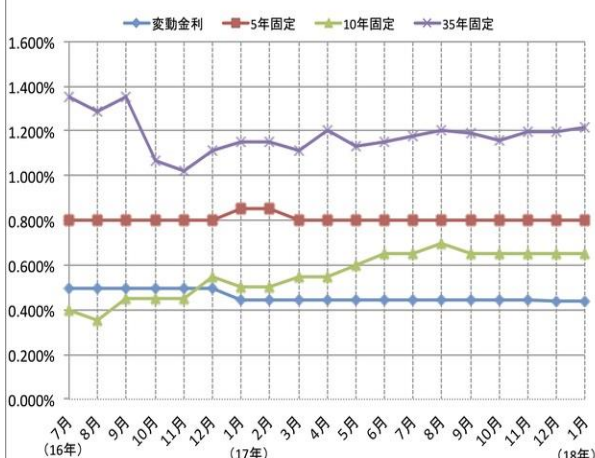
(注) 金利が低い順 (出所) 帝国データバンク

【過去10年分の推移】



※新発10年国債（月末終値）

主要銀行の住宅ローン金利推移(借り換え)



※変動金利は住信SBIネット銀行「通期引き下げプラン」、5年固定はイオン銀行「住宅ローン金利プラン(定率型)」、10年固定はりそな銀行「WEB申込限定・当初型」、35年固定はみずほ銀行「長期固定プラン・ネット」

店舗紹介

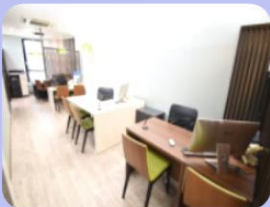
おかげさまで38周年！

私どもは“住まい”を通じて地域社会に貢献致します！

リードグループ本社
リードワン
建物総合管理・売買仲介



リードワン保証
エイブルNWセントラルパーク店
家賃保証・賃貸仲介



エイブルNW上前津店
賃貸仲介



メモリアルホール
尾張旭の里
ペットの霊園



エイブルNW常滑店
賃貸仲介



ファール
デザイン事務所
リフォーム・リノベ・注文住宅



エイブルNW中国上海店
賃貸仲介



ファインビレッジ
緑花台
サービス付高齢者向け住宅



エイブルNWマニラ店
賃貸仲介・売買仲介



リハビリデイステーション
元氣村緑花台
デイサービス



不動産のことなら**リードグループ**に、**ご相談**下さい！！

リードグループは専門スタッフの力を結集し
お客様の資産運用を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：リード通信事務局 担当：服部・菊地
TEL:052-253-8181

リードグループ

検索

