

ライフデザイン実践会

2014年6月27日～7月3日

公開質問の回答



【ご注意】

この回答はライフデザイン実践会の会員にのみ提供しているものです。
お取扱いには十分注意して頂き、事前許可無く、本レポートの一部または全部をあらゆる
データ蓄積手段（印刷物、電子ファイルなど）により、
複製、流用をしないようにご協力をお願いします。

また、回答に記載した内容は、私が体験したり事実関係を調べた内容から回答しています。
ただ、内容の信ぴょう性や正確性を保証しているわけではないので、
読者様自身の責任と判断で参考にして頂けると助かります。

2014年7月4日

【質問1】

質問をさせていただきます。

1. 借り換え前に売却に出したら、銀行はそれに気づいて借り換えが難しくなるでしょうか？
2. 鍵はもとの業者が持っているのですが、他の業者から内見の問い合わせがあった時に渡さないといったことはありますか？
3. 毎月のキャッシュフローが赤字の新築物件は、自己資金を全部費やしてでも、売却してしまった方が、今後の融資面を考えてもベターでしょうか？
方向性がぶれて来たのでアドバイス頂きたく存じます。よろしくお願いいたします。

【回答1-1】「借り換え前に売却に出したら、銀行はそれに気づいて借り換えが難しくなるでしょうか？」

結論から言うと、借り換えが難しくなると考えた方良いでしょう。銀行の立場からしてみると、せっかく手間をかけて借り換えをした物件がすぐに売却されて、他の銀行に取られてしまったら目も当てられません。借り換えしたからには、長期で保有して、金利を支払ってもらいたいと考えます。

銀行がすべての売り物件をチェックしているかといったらそんなことはありませんが、銀行と不動産屋は付き合いが密です。売却している情報がひょんなことから伝わることも可能性としては十分にあります。借り換えを検討している物件を売却に出すのは慎重になった方が良いでしょう。

【回答1-2】「自社の管理物件の鍵を、他社が客付けする際に渡さないといったことはありますか？」

残念ながら、自社で管理している物件を、他社からの内見問い合わせ時に鍵を渡さないといったことは、結構頻繁にあります。鍵を渡さないというよりも、物件情報を他社には渡さなかったり、物件情報を公開している場合でも、「すでに申込が入っています」とか「もう決まってしまいました」などと、他社が客付けするのを阻むことがあります。

しかし、大家の立場からすると、それですぐに入居が決まるならばまだいいですが、空室期間が続いてしまったら最悪です。管理会社との信頼関係を築き、少しでも速く入居が決まるためにはどうしたらいいかを一緒に考えてもらうようにすることが大切です。

【回答1-3】「毎月のキャッシュフローが赤字の新築物件は、自己資金を全部費やしても、売却してしまった方が、今後の融資面を考えてもベターでしょうか？」

今後の融資を受けることを考えた場合、①赤字のキャッシュフローの物件は手放してしまうか、②キャッシュフローが出るまで繰り上げ返済するか、③キャッシュフローが出るように金利を下げてもらいか借り換えするか、いずれかの手段を取らないと次の融資はなかなか厳しいです。

金融機関は、融資する際に保有物件のキャッシュフローが回っているかどうかもみてきます。融資をした物件がたとえキャッシュフローが出ていたとしても、既存の物件の赤字の穴埋めにされることを、金融機関は嫌うためです。

そして、方向性がぶれてきてしまったとのことですが、もう一度取選択肢をすべて紙に書き出してみることをおすすめします。そして、それぞれの選択肢のメリット・デメリットを洗い出し比較検討してみると、答えが見つかるでしょう。もし1人ではどうしても答えが見つからないようでしたら、グループコンサルや個別面談でご相談くださいね。

【質問2】「自己アフィリエイトでクレジットカードを乱発したり、FX口座を開設すると、融資を受ける時に不利になる？」

少し毛色が違う質問ですが自己アフィリでアメックスカードやFX口座などを作った時に、融資面でマイナスになり得る事はありますでしょうか？

【回答2】

結論から言ってしまうと、自己アフィリエイトでアメックスカードやFX口座などを作ると、融資面でマイナスになり得る事は十分ありえます。乱発は絶対に止めた方が良いでしょう。

というのも、まずクレジットカードについてですが、キャッシングをまったく利用してなかったとしても、一般的に銀行は「キャッシング枠分だけ借入がある」と見なすからです。例えば、50万円のキャッシング枠のクレジットカードを10枚自己アフィリで発行したとすると、500万円の借入れがすでにあるとみなすことがあります。

また、FX口座についてですが、銀行は「FX⇔ギャンブル性が高い」と見なす傾向にあります。FXのような投資は、短期的に大儲けできることもありますが、当然大損することもあります。もちろん長期的な視野で利益を出す方法がFXにはありますが、一般的には危険だと銀行は捉えるようです。

すでにクレジットカードを何枚も持っていたり、FX口座をたとえ持っていたとしても、過度に心配する必要ありませんが、もし銀行から融資を受ける予定であれば、短期間での乱発は決してしないようにすることをおすすめします。

※自己アフィリエイトとは？

アフィリエイト (Affiliate) は、「成功報酬型広告」とも言われ、例えばあなたがある企業の商品やサービスをブログやメルマガで宣伝し販売したとしたら、その企業からあなたに報酬 (成功報酬) が支払われるという広告です。

そして、自己アフィリエイトは、あなたが宣伝した広告を自分自身で購入し、その企業から報酬をもらうことです。「自己アフィリ OK」となっているものは、自分で購入したり申込をすると報酬を得ることができます。

【質問3】

以下の3つを公開質問しても良いものでしょうか？

1. 共用部の電気代が毎月6万円掛かるため、東京電力以外（オリックス電力など）の電力会社の採用もしくは屋上に太陽光パネルの設置を検討している。それぞれのメリット、デメリットを教えてください。
2. 利用されていない管理人室（9.47㎡）の活用方法を検討している。コインランドリーの導入を検討したが、業者からは収益が出ないので、導入のためにはランドリー機器の購入（100万円以上）と伝えられた。コインランドリー以外の方法で、収益が出る機器の設置もしくは入居者の満足度をあげる活用案を教えてください。
3. 携帯電話の基地局を誘致するためには、どのようにすればよいか？

今年中には単月で黒字に持っていき、来年には累積黒字にすることが目標です。来月の勉強会では、お時間があれば収支計算書をお持ちして、どこに問題点があるのかを皆さんに相談したいなと思っております。よろしくお願い致します。

【回答3-1】「共用部の電気代の削減方法として、東京電力以外の電力会社への切り替えや太陽光パネルの設置はどうなのでしょう？」

まず、東京電力以外の電力会社の利用については、今後に期待はしていますが、現時点では様子見といったところです。ただ、電気料金が安くなるメリットがある一方、電気が不安定になってしまっただけでは本末転倒です。実績が少ない現段階では難しいのかなと思います。

続いて、太陽光パネルの設置についてですが、電気代削減といった観点では良いと思います。さらに、6月29日の第三回不動産投資予備校の講師をしてくださった会員さんの話しにもありましたが、「民間住宅活用型住宅セーフティネット」を活用すれば、改修工事費用の1/3（空家戸数×100万円）の補助金を受けることもできます。電気料金削減という目的では、設置を検討する価値はあるでしょう。

そして、電力会社の変更や太陽光パネル設置以外にも、電子ブレーカーや蓄熱式暖房器の設置などさまざまな電気削減方法があります。そもそもエレベータ無しの物件で、共用部の電気代が月6万円は高過ぎる気がします。一度建物をチェックしてみることをお勧めします。

【回答3-2】「利用されていない管理人室 (9.47 m²) には、どんな活用方法がありますでしょうか？」

利用されていない管理人室 (9.47 m²) のコインランドリー以外の活用方法ということですが、ここでは書ききれないほど本当にいろいろな活用方法があります。

例えば、「軒先.com (<http://www.nokisaki.com/>) 」というサイトをご存じでしょうか？このサイトでは、ちょっとしたスペースを賃貸に出すことができますので、ぜひ登録すると良いでしょう。

その他には、レンタル収納スペースとして、入居者の1人に貸すのも良いでしょう。ゲストルームとして提供するのはどうでしょうか。また、収益は産まないのかもしれませんが、宅配ボックスとして利用してもらうことで、入居者特典の一つに加えることもできます。

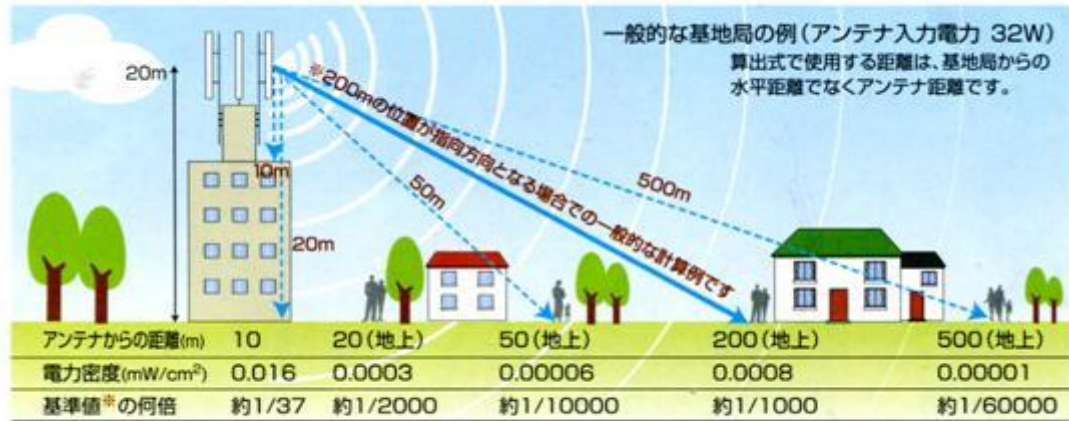
私が良く勉強会でシェアしている発想法があります。それは、「右脳→左脳」の順番で考える方法です。まずは右脳を使って、思いつくがままに書き出していきます。どんなに非現実的でありえない方法でも構いません。同じものが出てきても構いません。とにかくペンを休めないようにイメージを出していきます。100 ぐらいの方法を出したら、ここで初めて左脳を使って、実現できるかどうかを検証していきます。ぜひ一度試してみてください。もし1人で実践するのが難しいようでしたら、私と面談してやっていきましょう。

【回答3-3】「携帯電話の基地局を誘致するためには、どのようにすればよいか？」

最近、どの携帯会社も基地局は設置が進み、誘致するのは難しいのが現状のようです。それでも、もし実際に物件周辺の電波が弱いようであれば、各キャリアのホームページに要望を出すところがありますので、そこから要望を出すと良いでしょう。一人では弱いかもしれませんが、例えば入居者のアンケートを集めて提出するとより効果的かもしれません。

ただ、一つ注意点としては、基地局の真下というのはあまり電波が良くなりませんので、近隣住民の要望としてあげると良いでしょう。

デジタル携帯電話基地局のアンテナから発射される電波の地上での電力密度の例



携帯電話基地局のアンテナは、ある特定の方向 (図の例では、アンテナから200m先の地点) に電波を発射しており、真下にはあまり電波を発射していません。建物の内部では、電波は壁や屋根によって吸収・反射されるので、電波の強さは表に示した値をはるかに下回ります。

【質問4】 「問題アリの入居者にはどう対応したらいいのでしょうか？」

質問をお願いします。先日入居者から深夜に電話あり話しました。

現状として、物件引き渡し後1月11日に所有者変更と振込口座変更のお知らせを兼ねて各戸挨拶に行き行って会って話しました。玄関ポストに鍵が掛かったまま使用できないのを何とかして欲しいと要望があったので1週間以内にポストごと取り替えました。

今年の2月分から所有者変更のため管理会社が変わり振込口座も変更になっているが今までの6ヶ月の中で3ヶ月分しか支払ってくれていません。本来翌月分の家賃は前月の27日までの振込をお願いしていますが、
2月分 → 2月25日 (管理会社が電話で督促して)
3月分 → 5月8日 (管理会社との約束では3月15日までに払うことになっていた)
4月分 → 5月30日 (5月29日に私が電話して「今月分入っていませんよ」と言って払ってもらった)

5月17日に管理会社と訪問した際には、彼女にお金を渡して任せていると言っていたが管理会社の人がその場で会社に確認し入金無いことを告げて、5月19日に1.3か月分払うことを約束し署名、捺印もらいましたが不履行です。

深夜の電話での言い分では、前管理会社から家賃請求の書類が届いていて払っていた。先日そこからも家賃の支払いが滞っていると電話あって意味が分からない。自分は「家賃」は支払っているから欲しければ 私がそちらに請求してもらうべきだ。自分がそちらから返金要求するだけの労力が勿体ない。そもそも入居時に草刈りをさせられた。障子が破れていた。網戸が破れていた。ゴキブリが出て害虫駆除を自分たちでやって片づけもやった。畳が替えてなくて 仏壇の跡らしきものがくっきり残っている。カーテンが付いたままだった。だから 「何とかしてくれ」「その時の労力を請求しますよ」最終的には、「家賃下げてください」とのことでした。

私の回答として、「前所有者や前管理会社からそういった要望は一切聞いていないが、今回要望と受け止めて対処します。畳は出来る、出来ないがあるので業者に見てもらいます。」 「家賃は入居から1年も経っていませんので下げられません」

以上が 現在の状況です。引き渡し以前のことを言われても知らないことばかりです。どこまで対処すべきなのでしょう？特に前管理会社に払ってしまった家賃をこちらが取り返すのは出来ません。家賃引き下げに関しては管理会社と話し合い滞納分が解消された

ら2000円引き下げてもいいかと言う事になりましたが、まだ入居者には言っていません。やたらと所有者としての「責任」を強調されました。私からしたら借主としての家賃支払いの責任を果たせと言いたいですが。ななころさんならどう対応しますか。

【回答4】

いろいろと問題がありそうですが、一度問題を整理してみます。

- ① 入居者が家賃を3ヶ月滞納している
- ② 入居者からクレームおよび家賃減額交渉が入っている
- ③ 現管理会社と前管理会社との引継ぎがうまくいっていない
- ④ 現管理会社がきちんと管理していない
- ⑤ 現管理会社との連携がうまく取れていない

このように整理して考えると、現管理会社の対応のまずさと、管理会社⇄大家間の連携に根本的な原因がありそうです。管理会社がいるのにも関わらず、大家自らが入居者に督促しなければならなかったり、入居者から深夜に大家の電話に直接かかってくる様子から推察できます。

おっしゃる通り入居者にも問題がありそうではありますが、突然の大家の変更や以前の大家や管理会社の怠慢などにより、入居者にもフラストレーションが溜まっていたのかもしれない。ここは逆に、入居者をハッピーにするチャンスとして捉えてみてください。

最初のステップとしてできることは、現管理会社との連携強化です。物件が安定稼働するまで月に1回~2回（できれば回数は多い方がいい）顔を出して、とことん改善に向けて話し合ってみてはいかがでしょうか。担当者だけでなく、社長や上の立場の人と話すことも必要です。時には食事や飲みに誘ってもいいでしょう。しっかりとコミュニケーションを取ることから始めてみるといいかなと思います。徐々に打ち解けて心を開いてくれようになり、大家に協力してくれるようになるはずです。

しかし、それでもどうしても管理会社の対応が改善される見込みが無ければ、管理会社の変更や自主管理への切り替えを検討することを考えてみてはいかがでしょうか。入居者にとってみると「またか」と思われ、混乱させてしまうかもしれません。しかし、長いスパンで考えるとどうでしょうか。正直に入居者に事実を伝え、理解してもらうようにすれば、きっと入居者も協力してくれるようになるはずです。

そして、「100%自分が原因の法則」というのがあります。確かに管理会社や入居者に問題があるかと思いますが、その問題の根本は自分にあるという考え方です。一度自分を他人として客観視してみて、俯瞰して全体を見るようにすると、思わぬところで問題の解決の糸口が見つかり、不思議と問題が消えてしまうことがあります。試してみてもいいのではないでしょうか。

われわれ不動産投資家としては、「いかにこのような問題アリ物件を安く買って、いかに入居者にハッピーになってもらうか？」が、不動産投資の一つの醍醐味だと私は考えています。安く買って儲かって、入居者もハッピーになったらこんな最高のことはありません。ですので、楽しみながら一つ一つ問題解決をしていきましょう。

もし1人ではどうしても答えが見つからないようでしたら、グループコンサルや個別面談でご相談くださいね。

今回の回答はいかがでしたでしょうか？
みなさんの悩みや疑問が解消し、
レベルアップにつながれば嬉しいです。
随時、公開質問を募集しています！

何かななころに質問してみたいことはありませんか？悩みはありませんか？

みなさんから頂いた質問をシェアすることで、みなさんのレベルアップにもなりますし、同じよう悩みで困っている人や悩んでいる人を助けることができると私は考えています。

ですので、どんな些細な質問でも結構ですので、どんどんご質問して頂いて構いません。
→ <http://bit.ly/kokaishitsumon>

また、メールの方がいい場合は、「yobiko.sc@gmail.com」宛に個別にメールいただいても構いません。※具体的なところをボヤカして、公開回答します。

■公開質問とは…？

皆様より頂いた質問やご相談に、ななころが答え、解説をします。

- ・「〇〇について、ななころさんはどう思いますか？」
- ・「〇〇について、どう解決したらいいか悩んでいます。。」
- ・「〇〇な時、ななころさんだったらどうしていますか？」など…

質問への回答は、毎週木曜日となっております。

※質問が無い場合は、配信無し

ライフデザイン実践会代表・ななころ