

岡山不動産マーケット情報

OKAYAMA REAL ESTATE MARKET REPORT

Vol.11

会社案内

会社概要・組織図・沿革1

ごあいさつ

岡山の不動産市況2

投資不動産情報

収益不動産おすすめ情報3

投資不動産売買レポート

リノベーション特集4

不動産お役立ち情報

不動産ノウハウ Part25・6

相続ステーション

相続相談7・8

エリア別専門スタッフ

営業スタッフ専門エリア紹介9・10

ホームページ

ブログ紹介11・12

賃貸募集

賃貸募集中物件紹介13



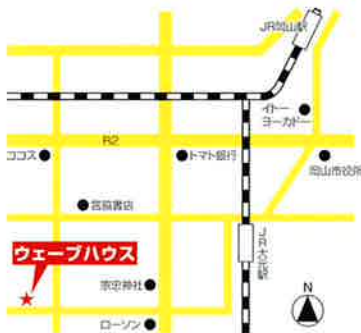
© 2004 F.O.S.C.

ウェブハウスは、
ファジアーノ岡山を応援しています。

会社案内

【会社概要】

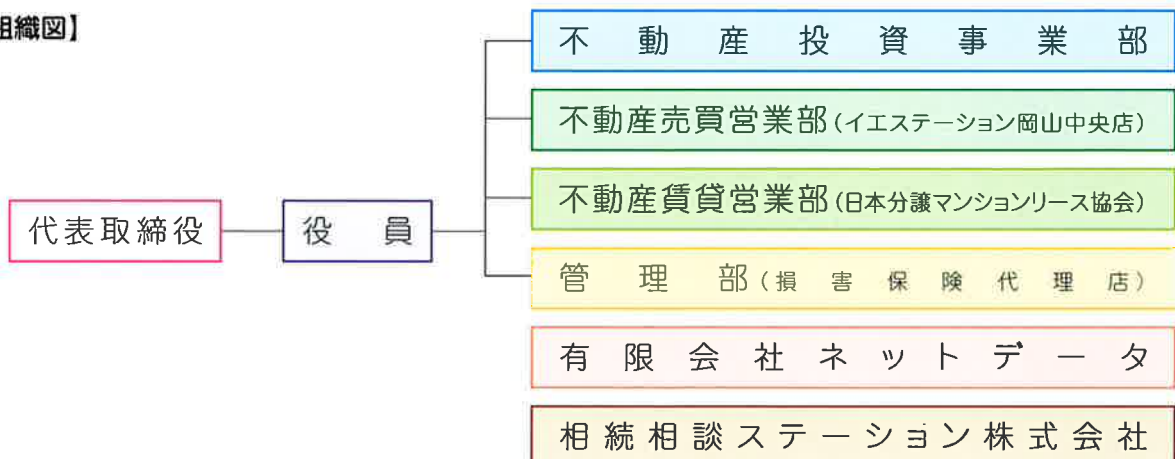
- 商号◆株式会社ウェーブハウス
 会社設立◆1993年10月20日
 資本金◆10,000,000円
 従業員数◆正社員16人
 代表者◆代表取締役 市川 周治
 本社◆岡山市北区辰巳2-108
 業務内容◆宅地建物取引業
 岡山県知事(4)4022号
 岡山市特定優良賃貸住宅指定法人
 岡山市指令住建第17号
 岡山県宅地建物取引業協会会員
- ◆不動産賃貸業
 - ◆不動産管理業ならびにこれに付帯する一切の業務
 - ◆損害保険代理店業
 (東京海上日動火災保険 チューリヒインシュアランスカンパニー)
- 関連会社◆有限会社 ネットデータ
 (不動産業に特化したITシステムソリューション)
- ◆相続相談ステーション株式会社



【会社沿革】

- 平成 5年10月20日 会社創立 岡山市西古松1-25-1にて
 平成 6年 2月 業務開始
 平成 6年 6月 管理業務開始
 平成 9年 2月 岡山市特定優良賃貸住宅指定法人に認定される
 平成 9年 3月 ホームページを開設
 平成 9年 4月 管理戸数1,000戸を達成
 平成 9年11月 会社を現住所岡山市野田2-3-8へ移転
 平成11年 4月 管理戸数1,500戸を達成
 平成11年11月 埼玉県のアドホックと提携してペット同居型マンションの企画を開始
 平成12年 1月 当社ホームページが全国賃貸住宅新聞社の調べでHP作成代行業者が選ぶ優良不動産会社のベストサイトの全回第9位にランキングされました。
 平成12年10月 増資 組織変更して有限会社から株式会社へ変更になりました。より一層の信頼に応えられるように努力してまいります。
 平成13年 2月 管理戸数2,000戸を達成
 平成13年 2月 岡山で初のCATVを使った高速インターネットマンションの企画、立案、施工を実施。IT総合不動産をめざします。
 平成15年 9月 岡山中央店を岡山中央郵便局前にオープン
 平成15年 売買取手専門FCグループ イエステーションに加盟し独自の売買取手戦略、地域戦略を実行し5年以内に売買取手の分野で仲介取り扱い件数および仲介手数料売上岡山県でNo.1をめざす。
 平成17年12月 マザーズオークションを展開するアイディーユーと提携、不動産のネットオークションの分野に挑戦します。
 平成19年 2月14日 オフィスを岡山市辰巳2-108に移転。拡大し岡山中央店を統合しお客様により質の高いサービスを提供します。

【組織図】



岡山の不動産市況



不動産マーケット情報をご愛読いただき誠にありがとうございます。

総務省が7月28日に発表した「2008年住宅・土地統計調査(速報)」によると、'08年10月1日時点の全国の総住宅数は5,759万戸で、このうち空き家の割合(空き家率)は13.1%と過去最高を更新した。

総住宅数が前回調査('03年)より6.9%(370万戸)増加した一方、総世帯数の伸びは5.8%(273万世帯)増にとどまったことに加え、入院や老人ホームへの入所などで、独り暮らしの高齢者の自宅が空き家となるケースが増えたことも、空き家率(前回12.2%)の上昇につながった。(2009年7月28日18時28分 読売新聞より引用)

このように総世帯数を総住宅数が上回るということは、住宅があまっているということで、今後人口増が見込めない日本の状況では、移民を受け入れる以外は家の需要が増えないわけですから、今後は住宅用の不動産価格が大幅に上昇するということはあまり見込めませんし、新築の着工件数もだんだん減っていくことが考えられます。

このような状況の中、長期優良住宅の普及を促進する動きが政府主導で出てきています。200年使える住宅を目指していくつかの基準を満たした住宅に税控除のメリットや、事業者に補助金を出す制度です。この制度が、スクラップアンドビルドの文化から抜け出し、いい住宅を長く活用していく文化へと進化していくきっかけになればいいと、期待しています。200年その場所に代々住んでいくということになれば、家を大切にしますし、なによりその地域の環境を守るために住民が一生懸命になりますから、街の価値が上がりますし、それによって資産価値も高い状態で維持されていく、そういったいい循環ができあがれば素晴らしいことだと思います。

ライフスタイルに応じて、何度も不動産を買い替える欧米のようなスタイル、それによって経済が活性化しますし、なにより家にかかるコストが安くなりますから、家以外のところにお金を使うことができるので、より豊かな生活ができるのではないのでしょうか。

今の世界的な不況は、さまざまな軸が変わる、潮目にあると思います。このような時期だからこそ、考えられる次の時代のことを先読みしていくことが求められているのだと思います。

平成21年8月吉日

株式会社 ウェーブハウス

代表取締役 市川 周治



定期購読希望の方は電話・メールにてお問い合わせ下さい。

☎ 086-245-9595

✉ E-mail request@wavehouse.co.jp



収益不動産おすすめ情報

物件名	価格	表面利回り	住所	構造	築年	交通
檜原売り店舗	1,280万円	7.50%	岡山市東区 檜原	木造平屋建	昭和54年8月	山の端バス停 徒歩2分
プチハウス	1,650万円	11.49%	岡山市南区 当新田	木造3階建	平成7年1月	当新田バス停 徒歩6分
ハイツ戸田	2,200万円	11.78%	岡山市北区 大和町1丁目	鉄骨造2階建	昭和58年10月	大和町バス停 徒歩1分
三浜町売り店舗	2,800万円	-	岡山市南区 三浜町2丁目	鉄骨造平屋建	昭和55年12月	福浜市営住宅前 バス停徒歩2分
エクセルハイム西古松西町	2,980万円	9.58%	岡山市北区 西古松西町	木造2階建	平成元年4月	野田2丁目バス停 徒歩4分
プレイン住吉	3,200万円	10.13%	岡山市中区 国富	木造2階建	昭和57年1月	国富東バス停 徒歩3分
西市売り工場	3,500万円	-	岡山市南区 西市	鉄骨造平屋建	昭和60年7月	西市山田電気前 バス停徒歩6分
中山下ホワイトビル	3,500万円	12.89%	岡山市北区 中山下2丁目	鉄骨造5階建 ／5階部分	平成元年6月	岡山電気軌道 田町駅徒歩2分
テクニカルビル	4,500万円	10.13%	岡山市南区 新保	鉄骨造3階建	昭和63年6月	新保口バス停 徒歩1分
クレフラスト奥田本町	4,635万円	7.90%	岡山市北区 奥田本町	木造2階建	平成20年10月	JR大元駅 徒歩13分
サンハイツ	4,650万円	9.70%	岡山市中区 西川原	鉄骨造2階建	平成5年1月	西竹田バス停 徒歩7分
セゾン京山&コーポピアザ	5,000万円	15.65%	岡山市北区 京山1丁目	木造2階建	昭和60年12月	岡工前バス停 徒歩8分
野田4丁目売りビル	5,900万円	-	岡山市北区 野田4丁目	木造2階建	平成2年11月	西岡山駅バス停 徒歩3分
オーナメント新保	6,000万円	-	岡山市南区 新保	鉄骨造3階建	平成4年1月	新保東バス停 徒歩4分
内山下1丁目事業用ビル	6,000万円	-	岡山市北区 内山下1丁目	鉄骨造6階建	平成2年9月	内山下バス停 徒歩3分
クレフラスト番町	6,144万円	7.81%	岡山市北区 番町2丁目	木造2階建	平成20年9月	番町口バス停 徒歩8分
リトルハイツ三宅No.2	6,500万円	13.95%	倉敷市老松町 3丁目	RC造5階建	昭和63年3月	老松町バス停 徒歩3分
ドムス倉敷	6,500万円	9.23%	倉敷市八王子町	RC造3階建	平成3年3月	八王子バス停 徒歩1分
クレフラスト北長瀬B棟	6,584万円	7.89%	岡山市北区 北長瀬表町3丁目	木造2階建	平成20年11月	JR北長瀬駅 徒歩5分
プレインIMA	12,000万円	9.00%	岡山市北区 今6丁目	鉄骨造3階建	平成7年11月	今6丁目バス停 徒歩1分
エトワール21 船穂マンション	19,000万円	11.95%	倉敷市船穂町 船穂	RC造5階建	平成2年12月	JR山陽新幹線 新倉敷駅徒歩26分
ガーディニア横井	19,000万円	8.72%	岡山市北区 横井上	RC造5階建	平成7年10月	小幸田口バス停 徒歩3分
エトワール21倉敷ビル	33,000万円	10.29%	倉敷市阿知 2丁目	SRC造7階建	昭和61年12月	元町バス停 徒歩2分



リノベーション特集

Designer's Project (デザイナーによるリフォーム物件) 入居率UPの御提案

ウェーブハウスでは、皆様の不動産資産の資産価値を上昇させるために、
リノベーションをお勧めしております。

「リノベーション」=既存の建物に大規模な改修工事を行い、用途や機能を変更して向上させたり価値を高めたりすること。

ウェーブレジデンス原尾島



6帖、1ROOMでも工夫次第で都会的な雰囲気が出ます。照明も内装の一部です。

ウェーブレジデンス岡山駅西口



室内だけでなく、外装も変更すれば、より一層効果的です。

シティマンション国富



昭和56年築のマンションも、改装することによって、このようにスタイリッシュな部屋に生まれ変わります。

収益用不動産購入ノウハウ



不動産ノウハウ Part2

8.不動産会社を選ぶ

不動産会社にも、得手・不得手があります。まず、不動産投資を円滑に遂行できる業者を選ぶべきです。たいていの場合が不動産業者選びで事業の成否が決まる、と言っても過言ではありません。

不動産投資が得意な業者かどうかの判断のポイントは、

- ①不動産情報誌・ネットで売り物件を沢山扱っているかどうかチェックする。
- ②沢山扱っている業者であれば連絡して、この用語集の中の項目にあるような質問をしてみる。
→得意な業者であれば的確で明快な答えがすぐに返ってくるはず。大切な財産を預けるわけですからしっかりチェックしてください。
- ③客付け業務・管理業務が得意である。
→不動産投資は客付けと管理が命である。このことを肝に命ずるべきです。管理部門や客付け部門を持たない不動産会社にありがちなのが、購入する時の売買仲介手数料欲しさに、購入してもとうていうまく回らない物件を斡旋して、後でトラブルになっても知らん顔をする業者です。その点管理部門を自社でかかえている業者は比較的良心的な会社が多いように思います（一概には言えませんので注意が必要です）。まず、管理会社と賃貸仲介部門をかかえている会社は市場の動向（賃貸で売れ筋はどのような商品なのか）というマーケットリサーチが、しっかりできている会社が多い。ただしあくまでもそのような傾向があるということですので、そのように判断してください。
- ④購入してもあきらかにお客さまにメリットのない物件をしつこく勧める業者は注意が必要です。
→未永く腰をすえておつきあいできる業者から物件を購入すべきです。購入時にお客様が支払う仲介手数料は物件価格の一律3%+6万円ですから、信頼の置ける業者を買いの代理でつけて、その業者を通して購入するというスタンスをとれば間違いないでしょう。そうすれば変な物件をつかまされることはありません。業者選びは重要です。くれぐれも慎重によく選択してください。希望の物件を雑誌やネットで見つけたときも直接その会社に電話するのではなくて、まず、信頼できる業者さんにその物件の広告を渡して、それから吟味することをお勧めします。業界のルールで広告を見てその会社に電話をして記名を取られた場合、あとから自分の信頼する業者を入れると言っても取り合ってもらえないケースがあるのです。くれぐれも、自分のお付き合いのある不動産会社を通して連絡することをお勧めします。
- ⑤ファイナンス能力にたけている。
→もう一つ重要なのは購入する不動産会社の金融機関における信用力が不動産投資に関しては生死を分ける場面が非常に多いのです。どういうことかということ、不動産会社の信用力によって銀行の対応に随分差があるということです。そして、そのような不動産会社なら、どこの銀行が今金利が安くて貸したがっているのか、どこの銀行は今投資用不動産に対してシビアな状況なのか、刻々と状況が変化するその波を察知しているのです。ですから、不動産投資の成否を分けるのは信用における不動産会社を選ぶことが非常に重要なことなのです。

9.物件を見る

- しっかり見学してください。ポイントは、間取り図面等と現地を照らし合わせながらじっくりと見比べることです。
- 賃貸中の部屋は原則として中を見学できませんから、想像力を働かせて観察することが必要です。外観のひび割れや塗装の劣化などを、しっかりチェックしてください。基本的には補修可能な場合が大半ですので、表面部分が相当痛んでいても塗装すれば見違えるくらいきれいになるものです。肝心なことは建物の躯体（くたい）部分に損傷がないかということです。
- 立地をしっかりとチェックしてください。コンビニ・喫茶・スーパーなど生活必需な施設がどの位置にあるのか、自分がそこに住みたいかどうか置き換えてチェックをしてください。

10.リスクを理解する

- 不動産投資とはミドルリスク・ミドルリターンである。
まずこの章ではリスクを理解して、そのリスクにどう立ち向かい減らしていくのかについて学習しましょう。



収益用不動産購入ノウハウ

①空室リスク

空室が多く出て家賃収入が当初の予定通りに入らないと収益性が落ちて、最悪、ローンの支払いが不能に陥るケースもあります。

→空室リスクを減らすにはどうすればよいか？

まず、入居需要の旺盛な物件を選択し、常に入居者の需要を先読みしていくことが重要と考えられます。それにはまず、よいパートナーが必要です。不動産投資のことを熟知した不動産業者と入居客付けをいかに行うのが適切なのかを相談し、それを実行していくことが必要です。優秀な不動産業者は満室経営のノウハウを沢山もっているものです。

②家賃の滞納リスク

せっかく満室が続いても家賃の滞納があれば上記と同じことです。滞納リスクを減らすには滞納保証をつけることをお勧めします。不動産業者によっては入居中の滞納を立て替えてくれるサービスがあります。家賃収入の1%程度の保証料が必要ですが、大変安心感の大きいシステムです。

③金利上昇リスク

金利が上昇すると支払い金利が増えるので支払いが増え、ローン支払いが不能に陥る可能性があります。金利上昇リスクはさけられない問題なので、金利が増えても支払いに支障をきたさないように資金計画を立てる必要があります。

当社でお奨めしている収益物件は表面利回りが12~15%の物件なので、15年~20年の返済期間のローンですと7~8%に金利が上昇してもローンの支払いに支障をきたさないと思います。無理のない支払い計画を綿密に練ることが重要です。これも、優秀なパートナーを見つけて一緒に資金計画を練ることが必要不可欠です。

④建物劣化のリスク

建物が劣化して建物がスラム化する可能性があります。建物の劣化は避けられない事実です。どういう風に回避したらいいか学びましょう。

まず、修繕計画を綿密に立てます。15年に一度くらいのペースで大規模修繕をすることが必要です。ざっと家賃収入の10%程度を毎月修繕積立金として積み立てて、積み上がった時点で修繕をするといでしょう。大規模修繕を行うと見違えるようにきれいになります。

⑤家賃下落のリスク

物件が古くなったり、周辺環境に変化があると、現状の賃料が維持できず、賃料の値下げを余儀なくされ、ローン返済をカバーできなくなる可能性があります。

⑥出口リスク

一定期間保有した後、売却段階でローン残高が売却価格を上回っている可能性があります。その場合、ローンを返済するための追加資金が必要となります。

回避する方法としては、立地がよく、建物劣化のスピードの緩やかな物件を購入することがあります。

11.利回りとは？

●投資額に対していくら収入が得られるのかということです。

一般的によく使われる表面利回りとは、家賃収入+共益費収入+駐車場収入等総収入の年収を物件の購入価格で割ったものです。例えば家賃収入などが合計年間1,200万円の入るマンションがあるとします。その物件を1億2千万円で購入するとすれば、この物件は表面利回り10%ということです。しかし、不動産投資はさまざまな経費がかかりますので、それを織り込んで計算しなければ実態にそぐわない投資になってしまいます。そのようなことを考えて計算を出したものが実質利回りというものです。年間の収入家賃から管理費や掃除代や共用部分の電気代や水道代、固定資産税などの諸費用をひきます。それを物件購入価格+諸費用(仲介手数料、登録免許税、不動産取得税など)で割ったものが実質利回りです。これで判断することが重要です。一般的には岡山・倉敷などの中堅の地方都市で表面利回りが約12~13%の物件がよく売られています。これを実質利回りで置き直すと8~9%になります。首都圏では表面利回り約6~8%、大阪・名古屋圏で表面9~12%くらいです。大都市になるほどプレミアムバリューが付くため、利回りが低くても売れているという傾向があります。