

CASA LETTERA

第4号 賃貸不動産経営改善術セミナーのご報告。

賃貸経営にとって

欠かすことのできない

減価償却とキャッシュフローの

関係を講演頂きました。

賃貸不動産経営改善術セミナー盛況に終わりました

11月22日（日）大阪府中央区の大阪産業創造館にて当社主催の賃貸不動産経営改善術セミナーが定員30名のところ32名の方々にお申込みを頂き盛況に開催されました。当社主催のイベントとしては初開催でしたが、多くのオーナー様が賃貸経営についての危機意識を持たれており、これからの賃貸経営に少しでもお役に立てればと思います。

第一部 誰も教えてくれない不動産オーナーの資金繰りのポイント

スリーアローズ税理士事務所 三矢様によるキャッシュフロー改善の講演を頂きました。賃貸不動産経営において、減価償却とキャッシュフローの動きは非常に重要で最も気にしなければいけないポイントですが、三矢様から基本的な説明そして具体的な事例を交えながらの解説のご参加された皆様からも大変好評でした。



【セミナー内容抜粋】

- ・損益と収支の違いを理解する。 ・減価償却のポイント。
- ・借入金の返済方法を理解する。 ・借入金と相続税・所得税の関係
- ・繰り上げ返済の効果を考える。 ・法人設立について

など、賃貸不動産経営について切っても切れない内容のお話ばかりでした。



当社からは

仲介業者・管理会社と

うまく付き合うには？という

内容でお話させて頂きました！

第二部 必勝！繁忙期直前！仲介会社・管理会社

をうまく味方につけての満室術！

第二部からは当社より目前に迫った繁忙期をどうすれば乗り切れるのか？ということで「不動産賃貸仲介会社・管理会社」の営業マンが、どのような意識で普段業務をしているのか？また自主管理家主の方々については、どのような不動産会社へ営業をすれば良いのか？など基本的な考えを講演させて頂きました。



セミナー後の感想の中で、「今まで行っていた仲介会社の営業先を間違っていた・・・」など参加頂いたオーナー様から嬉しいお声を頂きました。少しでも皆様の満室経営のお手伝いが出来ればと思います。

今後当社では、【賃貸不動産改善術セミナー】として大阪・姫路・神戸などで開催を予定しておりますので、お近くのオーナー様は是非ご参加頂ければ幸いです。

【セミナーご参加の方からアンケート一部】

空室の数割の削減

2. セミナーに参加される前に、悩まれていたことは何でしたか？
資金の運用

3. セミナー第一部【誰も教えてくれない不動産オーナーの資金繰りのポイント】について
3-1. セミナー内容にご満足頂けたでしょうか？ (該当項目に○して下さい)
満足した . . . やや満足した . . . やや不満である . . . 不満である

3-2. セミナー第一部に参加してのご感想
銀行倒 不動産理 での選択は 具体的に 非常に 分かりやすい！

4. セミナー第二部【必勝！繁忙期直前！仲介会社・管理会社をうまく味方につけての満室術！】について
4-1. セミナー内容にご満足頂けたでしょうか？ (該当項目に○して下さい)
満足した . . . やや満足した . . . やや不満である . . . 不満である

4-2. セミナー第二部に参加してのご感想
どのような業者とつながるかが 非常に 大切なポイントだと 感じました！
あんなに 分かりやすい！

5. その他、ご意見・ご感想

空室の数割の削減

2. セミナーに参加される前に、悩まれていたことは何でしたか？
空・設備の部屋の確保

3. セミナー第一部【誰も教えてくれない不動産オーナーの資金繰りのポイント】について
3-1. セミナー内容にご満足頂けたでしょうか？ (該当項目に○して下さい)
満足した . . . やや満足した . . . やや不満である . . . 不満である

3-2. セミナー第一部に参加してのご感想
基本的な説明 2つとも 非常に 分かりやすい！

4. セミナー第二部【必勝！繁忙期直前！仲介会社・管理会社をうまく味方につけての満室術！】について
4-1. セミナー内容にご満足頂けたでしょうか？ (該当項目に○して下さい)
満足した . . . やや満足した . . . やや不満である . . . 不満である

4-2. セミナー第二部に参加してのご感想
仲介業者 さんの 根拠からの 具体的な アドバイス を 聞けた ことが 非常に 良かった！
繁忙期 に向けて 効果的に 活用 できる！

5. その他、ご意見・ご感想

賃貸オーナー様向け新プラン

賃貸経営空室コンサルティング始めました！

自主管理オーナー様、そして管理会社に物件を任されているオーナー様の中で仲介会社や 管理会社との意思疎通がうまく出来ないといったお悩みはないでしょうか？ 仲介会社・管理会社の営業担当・物件担当といえれば数多くの経験を踏まれているため、どうしてもオーナー様の賃貸経営の知識と比べると歴然になり、結果として担当者の言いなりになってしまっている・・といったことはないでしょうか？

当社では、オーナー様の代理的な立場に立ち仲介会社・管理会社へオーナー様に成り代わって折衝業務などを行うプランを始めました。

【賃貸経営・空室コンサルティングメニュー】

パートリクエストプラン（空室客付のみ都度依頼） 自主管理オーナー様向けプラン	
【概要】	空室状況を確認のうえ、適切な賃貸条件を提示し、仲介会社へ当社がオーナー様になりかわって営業活動を行います。また必要に応じて賃貸借契約書などの書類作成を行います。
【料金体系】	<ul style="list-style-type: none">・成約賃料の 50%をコンサルティング費（別途消費税）とします。 ただし 4 万円以下の成約賃料の場合は最低コンサルティング費を 2 万円（別途消費税）になります。・姫路市以外への交通費は月間最大 5,000 円になります。 （姫路市内は無料）・成約後、契約書作成を依頼される場合は、上記コンサルティング費は成約賃料の 1 ヶ月分（別途消費税）になります。・業者様へ発生する広告宣伝費は別途業者様へお支払下さい。
オーナーエージェントプラン（オーナー代理） 管理会社委託オーナー様・自主管理オーナー様向けプラン	
【概要】	空室の賃貸条件の提示から仲介会社への営業、オーナー様のセカンドオピニオンとして当社が管理会社との折衝業務などオーナー様の代理としての業務を行います。
【料金プラン】	<ul style="list-style-type: none">・コンサルティング契約を締結し（月額 10,000 円）（別途消費税）になります。 ※1 年契約とし 1 年未満の解約時は違約金が発生します。・姫路市以外への交通費は月間最大 5,000 円になります。（姫路市内は無料）・契約書作成が必要な場合は、契約書作成費として 15,000 円（別途消費税）になります。・業者様へ発生する広告宣伝費は別途業者様へお支払下さい。
アドバイスプラン（一部コンサルティング） 管理会社委託オーナー様・自主管理オーナー様向けプラン	
【概要】	・仲介会社への客付依頼はなく、募集条件の見直し相談から物件管理相談など、当社が直接仲介会社や管理会社へ直接折衝しないオーナー様からの相談業務のみになります。
【料金プラン】	<ul style="list-style-type: none">・メールでの相談は無料になります。・資料作成など必要な場合（仲介会社や管理会社への提案書や物件資料）は、1 回 5,000 円（別途消費税）になります。・訪問コンサルティングの場合は 1 回 5,000 円（別途消費税）になります。・交通費は実費精算となります。（姫路市内は無料） ※訪問コンサルティング内容／賃貸経営に付随する各種相談・物件調査・適正賃料アドバイス（後日メールでの報告）

気軽にご相談下さいね。

お問い合わせ先 株式会社スクーデリア・カーサ

兵庫県姫路市南条 4 2 8 番地 ロッキーコートナカヤ 307 号

Tel : 0 7 9 - 2 2 6 - 5 1 6 0 info@scuderia-casa.com <http://www.scuderia-casa.com>

