

賃貸アパート・マンションオーナー様の 大切な資産を守ります！

～アパート管理・資産運用サービスのご案内～



清掃・巡回・トラブル処理
24時間クレーム対応で
入居者も安心

安心の管理

満室経営・管理・運営・売買のお手伝い

アパマンショップ 株式会社 ハウシード

富士伝法店・新富士駅前店・富士宮店

住所:静岡県富士市伝法2520-5

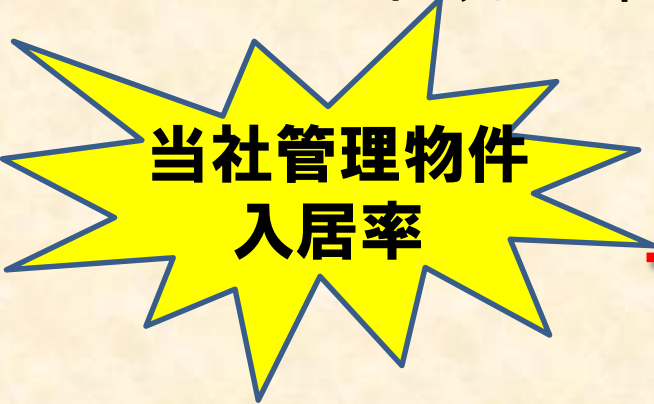
TEL:0545-55-3323

賃貸:<http://www.fujichintai.com>

売買:<http://www.fuji-iesagashi.com>

～ハウシード からの ご報告～

平成30年3月末を終えて・・・

**当社管理物件
入居率****90.3%**

(平成30年3月末現在)

(賃貸用住宅入居率)

富士市78.8%

富士宮79.6%

※総務省：平成29年
住宅・土地統計調査

- ・毎年、厳しくなる賃貸市場の中、当社では高入居率に徹底的にこだわり、「90%以上」の入居率を目標に掲げ、実現してまいりました。
- ・ご存知の通り、地方の賃貸市場は過剰供給気味になっており、入居希望者が情報を持っているため、物件が選ばれる時代になっています。もちろんそれは、静岡県内でもその例に漏れません。
- ・そんな中、当社では市場の動きに適応し、高い入居率を実現しています。
毎年厳しくなる賃貸市場において、昨年以上の入居率を確保するには、「他物件との差別化」がキーポイントになります。

↓当社が高入居率を誇るヒミツは次のページから・・・↓

～ご挨拶～

当社は富士市・富士宮市を中心とした不動産の総合サービス会社です。2006年6月の設立以来、3つのコア事業である〈賃貸住宅仲介管理事業〉〈土地活用相続支援事業〉〈不動産売買仲介事業〉の相互連携により、相乗効果を発揮しながら事業展開しております。現在「アパマンショップ3店舗」「ハウシード不動産管理」「ハウシード不動産売買仲介」そして「富士ハウシード相続サポートセンター」を運営し当社の活躍フィールドは止まることなく広がりをみせております。

賃貸住宅仲介管理事業では、「不動産・アパートオーナーの資産のマネジメント」をテーマに掲げ、競争が激しい分野において当社に集中してご依頼を頂いております。当社は全国最大のネットワークのアパマンショップネットワークに参加しており、アパートオーナーから賃貸住宅の一括管理を行い、家賃滞納ゼロを実現する「ハウシード保証」、投資分析に基づいた「デザインリノベーション」、安定したマンション経営を実現したいオーナーには一括借り上げ長期保証「ハウシードサブリース」をバランスよく織り交ぜながら高い判断力と責任感で収益性の向上とリスクマネジメントを実行するプロパティマネジメントを展開しております。

土地活用相続支援事業ではクライアント支援を基軸とし、相続前では〈法人化〉〈承継〉〈生命保険の活用〉と従来の物件管理の枠を超えオーナー様の収支を考えた資産活用の提案を実施。相続発生後では不動産管理会社として評価減を最大限に活用した相続税の節税を図っております。併せて、アセット事業においては約パトナー企業110社、大手専門仲介会社約400社の全国ネットワークを活用して賃貸住宅オーナーが所有する収益物件の売買サポートを実施。多角的アプローチによって資産の最大化に寄与しています。

不動産売買仲介事業では、自社専門売買サイト「家探しドットコム」「新築探しドットコム」を通じ、買いたい方・売りたい方のエージェントとして資金相談・登記・決済・アフターフォローまで不動産取引に関わる全ての業務のサービス向上を提供しています。不動産の開発・取得・売却という一般的な事業ではなく、インタラクティブマーケティングを展開しております。

創業より、不動産を通じて「クライアント・取引先・私どもの成長すること」を経営哲学とし、その想いは〈種を破って芽を出す瞬間〉を表現した社章・マークに取り入れております。

人員削減などリストラが継続的に実施され雇用が減少し厳しい市場環境の下、弊社には求められる役割や機能も変化をしております。今後はさらに地域経済と緊密な関係を強化し社会に必要として頂ける企業となるようこれからも全社一丸となって邁進してまいります。

プロフィール

1956年	静岡県富士市生まれ。
1978年	日本大学物理学システム科卒業 社団法人 賃貸住宅経営協会 富士支部長不動産コンサルタント。 賃貸管理ビジネス研究会会員 宅地建物取引士。 某商社を経てガス会社の不動産事業部責任者としてアパマンショップ事業を設立し本格的に不動産事業に参入。 06年不動産賃貸・管理をコアビジネスとした株式会社ハウシードを設立。 現在富士市・富士宮市を中心に年間仲介件数1600件・賃貸マンション管理戸数3571戸・取扱物件戸数21000戸の地域NO.1企業として、アパート、マンション経営者の入居者管理・建物維持管理、空室問題、家賃滞納トラブル相続税・土地売却・不動産活用等悩みを抱えている方に「不動産受難時代を乗り切るための相談会」や「勝ち組になる大家様セミナー」を主宰。講師をするセミナーは東京ビックサイトにて開催された賃貸住宅フェアでの「オーナー様の満室経営の極意」など多数。現在、静岡市葵区在住。

株式会社ハウシード
代表取締役社長 横瀬直史



会社概要

会 社 名	株式会社ハウシード
創 業	2006年
代表取締役	横瀬 直史
資 本 金	1,000万円
従 業 員 数	38名 (パート含む)
事 業 部	賃貸営業部・管理部・不動産売買仲介部・経理部
賃 貸	アパマンショップ3店舗、ハウシード富士横割店
相 続	富士ハウシード相続サポートセンター
管 理 戸 数	3,600戸 (家賃管理戸数) (一棟管理3,380戸・部屋管理220戸)
事 業 内 容	(1)不動産の売買、仲介、斡旋、賃貸 及び管理 (2)不動産の有効活用利用のかかるコンサルティング業務 (3)建築の設計、管理、施工管理、及びこれらのコンサルティング業務 (4)建築工事業 (5)マンション、住宅のリフォーム工事 (6)建物の調査、診断、改修工事の立案及び作成 (7)損害保険代理業 (8)家賃保証事業



富士伝法店



新富士駅前店



富士宮店



富士横割店
(H30年5月開設予定)



管理部



売買部

会社紹介



社名由来

house【家・住宅】 seed【種・実】

様々な不動産を通じて、「お客様」、「オーナー様」、「弊社」が将来に渡り、共に芽吹き、着実かつ互恵的な成長、発展を遂げられていく姿を「seed」という言語を用いて表現した。

ロゴマーク



HOUSEEDの「H」と「家」をモチーフに

「>」前進・成長・スピード

キャッチコピー

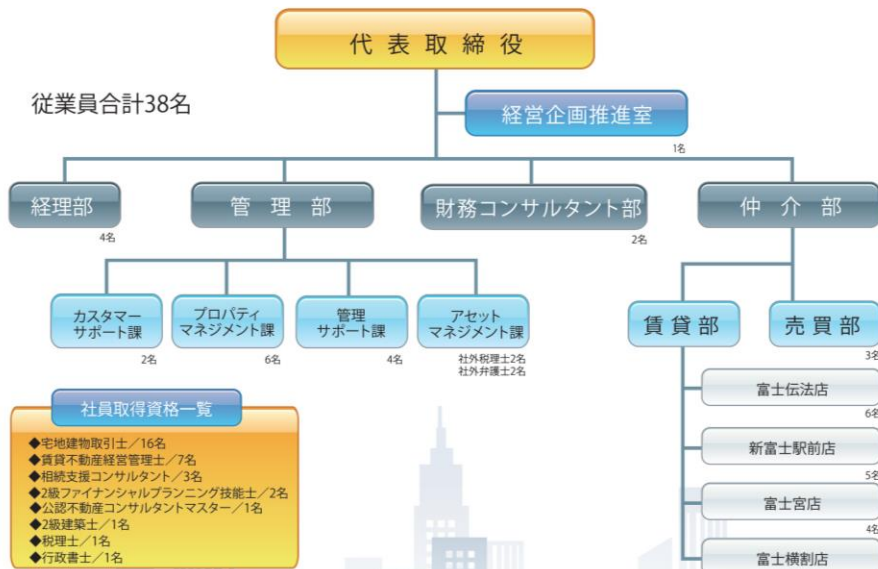
「暮らしたい」を、一人ひとりに。

社 是

- ◇いつも一番いいものを創る
- ◇知識、責任感、応用力を常に磨くことを心掛ける

経営理念

- ◇お客様一人ひとりに安心・安全・快適な住環境を提供する
- ◇お客様の一番近い経営パートナーとなる
- ◇「ハウシードがある」そんな絶対的存在価値を提供できる企業となる



沿革



オーナー様が賃貸経営で抱える悩み

賃貸経営においてお悩みではありませんか？

出来るなら
ずっと満室経営が
いいわ！



入居者クレームや
滞納も心配...

オーナー様！

最近家賃が下ったわ。
この先どうなるのかしら！？

リフォームするにも
それなりの出費が...

相続についても
そろそろ考えないと

家賃収入が下落するリスクを考える必要が...
賃貸経営には長期的な視点が必須！

No.1の信頼と安心

管理物件数3570戸超 富士エリア・富士宮エリア

平成29年度3月末時点、3570戸超はエリアNo.1！富士エリアでは5件に1件の物件をお任せいただいております。堅実な管理業務の内容が、多くのオーナー様に受け入れられております。

滞納率 0%

協力会社とのダブル審査システム、滞納時の回収ノウハウで入居中のオーナー様の資産を確実に守り、トラブルを防いでいます。
家賃滞納保証付きでさらに安心

定期巡回の実施

建物管理、物件への定期巡回を行い、建物の美観維持やトラブルを未然に防いでおります。

高い平均入居率！ 90%超

徹底的な「他社物件」「他社募集方法」との差別化、一番化で満室経営をサポートします。常に新しいご提案、営業努力を進めていきます。

平均退去年数 4年以上

「退去を出さないのが最大の空室対策」をモットーに、長く入居していただくための取り組みとして、入居者にアンケート調査を行い、退去を未然に防いでおります。

バリューアップした リフォームを低予算で実施！

内製化と協力業者とのネットワークにより、オーナーの資産価値維持とニーズに合ったリフォームを低予算で行っております。

仲介契約数

1600件超

地域最大級の来店数を誇る当社ではお客様のニーズを取り入れた営業展開で、年間で賃貸契約をされるお客様の約5人に1人と多くのお客様からご契約をいただいております。
(29年度来店者数2500名)

取引オーナー数 390名

富士市の管理委託オーナー数に対して、ハウシードの取引オーナー数は
26%（4人に1人）

総合不動産 相続・売却・買取

総合不動産として蓄えた情報やノウハウをオーナー様にご提案します。

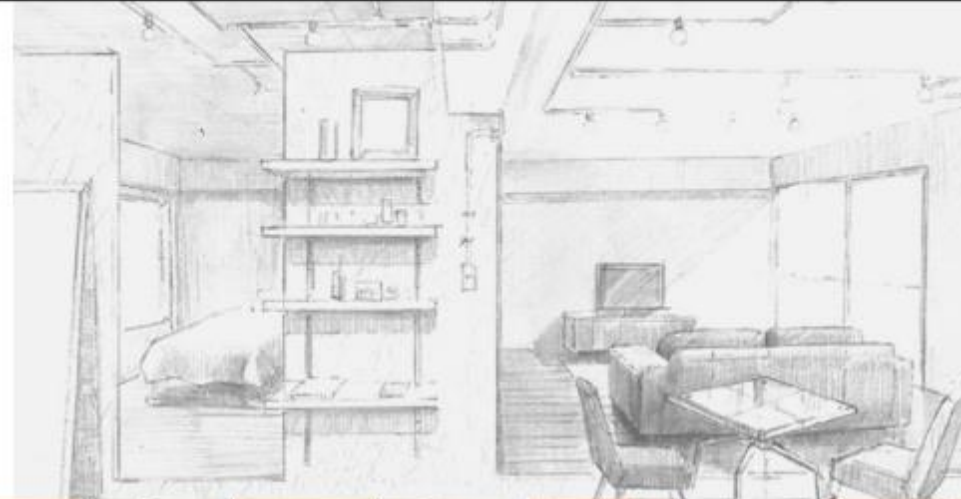
コンセプトとデザインのカで入居率アップ

Concept Design Lifestyle

一戸一戸のリノベーション。リノッタ。

一人として同じ人なんていないように、ひとつとして同じ日常なんてありません。私たちは一人一人、個性、という大切なものがあります。そのことに誠意に向き合ったとき、リノベーションブランド（Renotta リノッタ）は生まれました。

BRAND



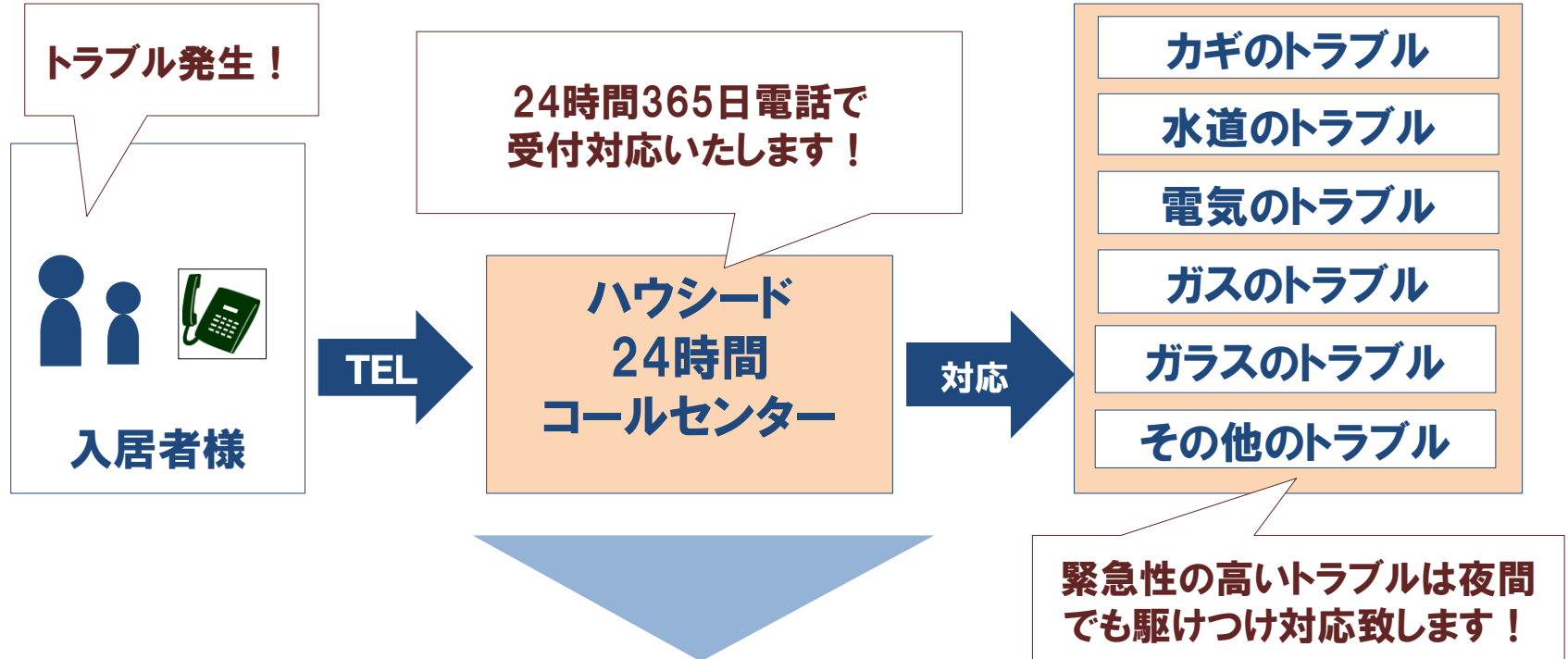
リノッタのお部屋

リノッタでリノベーションした
全国のお部屋を検索できます。

https://renotta.jp/room_list/

困りごと24時間365日おまかせサービス

賃貸入居者様の生活には大きな「困り事」や小さな「困り事」があります。「鍵をなくした」「トイレの水がつまった」「ガスレンジが点火しない」など。入居者様の困り事を24時間365日サポートします！



ハウシードからのご提案

入居者への『365日24時間緊急サポート』により入居中の満足度アップと他社物件との差別化を図り、オーナー様の資産をお守りいたします！

管理システムにかかる費用

当社の管理システムは、“必要な内容を、必要な分だけ”をキーワードに、最低限間違いないと必要と思われる基本管理メニューに、「満室経営」に必要な不可欠と思われる追加内容をオプションといたしました。オプションメニューにつきましては、家主様の物件に合わせて、必要な分だけ選んで、ご依頼頂ければ結構です。基本メニュー＋必要オプションメニューにて管理業務費用を承ります。

基本管理メニュー内容

- ①入居募集・選定審査・契約
- ②家賃の請求・集金・送金
- ③未納家賃の督促
- ④退去立会い・原状回復
満室リフォーム発注
- ⑤敷金精算
- ⑥入居者トラブル対応



オプションメニュー費用

1. 定期清掃パック

1戸800円～(税別)/月2回

- ・建物通路、玄関、階段の床面掃き掃除、クモの巣取り、洗浄
- ・郵便ボックスのチラシ処理、周辺整理
- ・敷地内駐車場のゴミ拾い
- ・駐輪場の自転車、バイク整理整頓、ゴミ拾い
- ・ゴミ置場の整理、清掃

2. 空室内清掃パック

1戸2,000円～(税別)/1回

- ・空室内の清掃全般。1回あたり約1時間清掃
- ・窓あけ、空気入れ、水回りの臭い消し、個人ポストの清掃、掃き掃除、ふき掃除、消臭、芳香、入居者ウェルカムプレゼントセット

管理料・24時間緊急サポート・業務委託費用

- ・家賃・共益費・駐車場の5% (税別)
- ・24時間緊急サポート 500円/月 ×総戸数
共有灯の交換・小修繕含む
- ・業務委託料1 契約賃料1.5ヶ月

※業務委託料は物件により2ヶ月分を超える場合もございます

入居促進に向けた様々な取り組み事例 1

～ インターネット媒体の積極的な活用 ～ 自社HPはもちろん、下記大手ポータルサイトでも物件を見ることができます

自社HP

アパマンショップHP

ホームズ

SUUMO

賃貸情報(全管協)

Yahoo!

マイナビ賃貸

アットホーム

HOME ADPARK

SMOCCA! -ex

Door賃貸

@nifty

入居促進に向けた様々な取り組み事例2

～ 初期費用をクレジットカードで支払い可能となりました ～



カード決済のメリット

- ◎手持ちの現金が足りない
- ◎カード支払のポイントをつけたい
- ◎銀行振込み手数料を節約したい
- ◎支払プランを選べる

～ お友達紹介キャンペーン ～

～ 店頭広告・小冊子等での積極的な物件PR ～



紹介した方・された方両者に、
商品券 5,000円をプレゼント！！

ゼロリノベ

管理物件の老朽化に伴う家賃下落を防止

ゼロリノベ（ブランド名：ゼロ・シード・プラン）

ハウシード オーナー様向け
《24時間いつでも金利条件》のご案内

高家賃・高付帯の物件に向けて
リフォームをご提案させていただきます

No.1 ハウシード 8つの実績

案件名	家賃	期間	返済額
1. 東京都中央区	3000円	20ヶ月	90.5万円
2. 東京都中央区	2500円	20ヶ月	750万円
3. 東京都中央区	2000円	20ヶ月	500万円
4. 東京都中央区	1500円	20ヶ月	300万円
5. 東京都中央区	1000円	20ヶ月	150万円
6. 東京都中央区	800円	20ヶ月	100万円
7. 東京都中央区	600円	20ヶ月	60万円
8. 東京都中央区	400円	20ヶ月	40万円

2. 24時間いつでも金利条件
年率 0%（無金利）

株式会社ハウシード X Orico

ハウシード オーナー様向け
《無金利条件》のご案内

2. 24時間いつでも金利条件

案件名	家賃	期間	返済額
1. 東京都中央区	3000円	20ヶ月	90.5万円
2. 東京都中央区	2500円	20ヶ月	750万円
3. 東京都中央区	2000円	20ヶ月	500万円
4. 東京都中央区	1500円	20ヶ月	300万円
5. 東京都中央区	1000円	20ヶ月	150万円
6. 東京都中央区	800円	20ヶ月	100万円
7. 東京都中央区	600円	20ヶ月	60万円
8. 東京都中央区	400円	20ヶ月	40万円

3. 返済条件

項目	内容
返済方法	元金均等返済
返済期間	20ヶ月
返済額	元金均等返済
返済開始日	2024年10月1日
返済終了日	2026年9月30日

株式会社ハウシード X Orico



新規管理受託時の6割が、ゼロリノベとのセット受注！

- ・リノベとのセット管理受託による素早い客付けとオーナー満足度向上がさらなる管理依頼を生み出す好循環となっている。
- ・毎月「返済額＜家賃」となるように金額・期間を設定することが重要。

ゼロリノベ

<モデルケース①> 賃貸マンション 12戸

〔物件データ〕

総戸数	12戸
工事戸数	4戸
工事金額	5,814,000円
分割回数	60回
月々支払	96,900円
築年月	2001年4月
構造	RC（鉄筋コンクリート造）
間取	3LDK



現状の把握

- ・**自社管理物件**。今までは建築時の状態で高めの賃料で決まっていた。
- ・空室になり通常の原状回復で1年近く空いてしまい、オーナーから対策を提案するよう求められる

今後のビジョン・目標

- ・賃料は下げたくないが現状維持を希望
- ・満室経営を目指したい
- ・決まるならば必要なリノベーションは行う

決断・実践した対策

- ・ゼロ・シード・プランを使い、581.4万円を60回分割、金利0%デザインリノベーションを実施。

<モデルケース①> 賃貸マンション 12戸

B e f o r e



A f t e r



ゼロリノベ

<モデルケース①> 賃貸マンション 12戸

対策後効果

**リフォーム後1ヶ月で入居が決まった。再度空いてきた部屋も
ゼロ・シード・プランを使いデザインリノベーションをして入居が決まった。**

※ゼロ・シード・プランを最初に行った2部屋がすぐ決まった。その後2部屋の退去があったが、オーナーからの要望で工事を実施しすぐ入居が決まった。

Before①

賃貸戸数	12室
入居数	10室
入居率	83%
年間収入	8,400,000

After①

賃貸戸数	12室
入居数	12室
入居率	100%
年間収入	10,080,000

+1,680,000円

1ヶ月後、さらに2戸退去

Before②

賃貸戸数	12室
入居数	10室
入居率	83%
年間収入	8,400,000

After②

賃貸戸数	12室
入居数	12室
入居率	100%
年間収入	10,080,000

+1,680,000円

家賃増減額 : ±0 (Before : 70,000円 After : 70,000円)

<月家賃増収入> 280,000円 - <月工事支払額> 96,900円 = <手残金額> **+183,100円/月**

- 年間増収入 : +1,680,000円 +1,680,000円
- 投資費用合計 : 2,907,000円 × 2 (1,453,500円/戸)
- 増収入に対する利回り : 58% (2年弱で回収)

ゼロリノベ

<モデルケース②> 賃貸マンション 37戸

〔物件データ〕

総戸数	37戸
工事戸数	6戸
工事金額	1,718,760円
分割回数	60回
月々支払	28,646円
築年月	1998年4月
構造	RC（鉄筋コンクリート造）
間取	1DK×25戸、3LDK×12戸



現状の把握

- ・**非管理**。他社で募集しているが、リフォーム提案もなく埋まらない
- ・**ローン返済と税金の支払いに困り、原状回復工事やリフォーム費用が捻出できない**

今後のビジョン・目標

- ・決まるような設備を導入する工事を
して、満室にしたい

決断・実践した対策

- ・**管理移行**とゼロシードプランを使った、**原状回復工事と設備リフォーム提案**
- ・ゼロ・シード・プランを使い、約170万円を60回分割、金利0%（息子さん連帯保証人）
- ・ゼロ・シード・プランを使い**家賃を下げず**に入居率80%→95%

ゼロリノベ

<モデルケース②> 賃貸マンション 37戸

B e f o r e



A f t e r



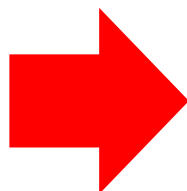
<モデルケース②> 賃貸マンション 37戸

対策後効果

空室7戸中6戸工事し
ローン返済ができるようになった

Before

賃貸戸数	37室
入居数	30室
入居率	81%
年間収入	16,680,000



After

賃貸戸数	37室
入居数	35室
入居率	95%
年間収入	19,920,000

+3,240,000円

家賃増減額 : +1,100円 (Before : 46,300円 After : 47,400円)

<月家賃増収入> 270,000円 - <月工事支払額> 28,646円 = <手残金額> +241,354円/月

- 年間増収入 : +3,240,000円
- 投資費用合計 : 1,718,760円 (286,460円/戸)
- 増収入に対する利回り : 186% (約半年で回収)

ゼロリノベ

<モデルケース③> アパート 8戸

〔物件データ〕

総戸数	8戸
工事戸数	5戸
工事金額	4,380,000円
分割回数	60回
月々支払	73,000円
築年月	1986年8月
構造	軽量鉄骨造
間取	3DK



現状の把握

- ・**非管理**。他社で募集しているが、8戸中1戸しか埋まっていない
- ・ローン返済済みだが、**賃料収入が殆ど無い**ため、手の打ちようがない

今後のビジョン・目標

- ・売却はせず、収入源にしたい

決断・実践した対策

- ・**サブリース商品で借上げ**
(全室即入居できる状態が借上げ条件)
- ・ゼロ・シード・プランを使い、438万円を60回分割、金利0%のデザインリノベーションを実施

ゼロリノベ

<モデルケース③> アパート 8戸

B e f o r e



A f t e r



<モデルケース③> アパート 8戸

対策後効果

▶ 家賃収入のほぼない築古物件が自社商品でサブリースし、オーナーに収入が入るようになった

Before

賃貸戸数	8室
入居数	1室
入居率	13%
年間収入	600,000

After

賃貸戸数	8室
入居数	6室
入居率	75%
年間収入	3,600,000

+3,000,000円

家賃増減額 : ±0円 (Before : 50,000円 After : 50,000円)

<月家賃増収入> 250,000円 - <月工事支払額> 73,000円 = <手残金額> +177,000円/月

- 年間増収入 : +3,000,000円
- 投資費用合計 : 4,380,000円 (876,000円/戸)
- 増収入に対する利回り : 68% (約1年半で回収)

富士市青島町 C物件

Before



After



外壁リフォームのポイント

- ①イメージはパリのアトリエ
- ②ドラマチックな出窓を活かし、海のような深い青がポイント
- ③看板は品のある額縁でワンランク上の仕上がり
- ④照明は船舶ライト使用。目に優しく、雰囲気がある



富士市伝法 F物件

Before



After



外壁リフォームのポイント

- ①白・黒でモダンな雰囲気
- ②階段は明るい色でアクセント
- ③遊び心を取り入れたロゴで、住んでいて楽しくなるような外壁



富士市瓜島町 V物件 1LDK

Before



After



内装リフォームのポイント

- ①キッチンでの作業を意識。家族や友人との会話が楽しめるよう配慮
- ②清潔で開放感のある空間
- ③落ち着いたあるカントリー調



富士市高嶺町 S物件 2LDK

Before



After



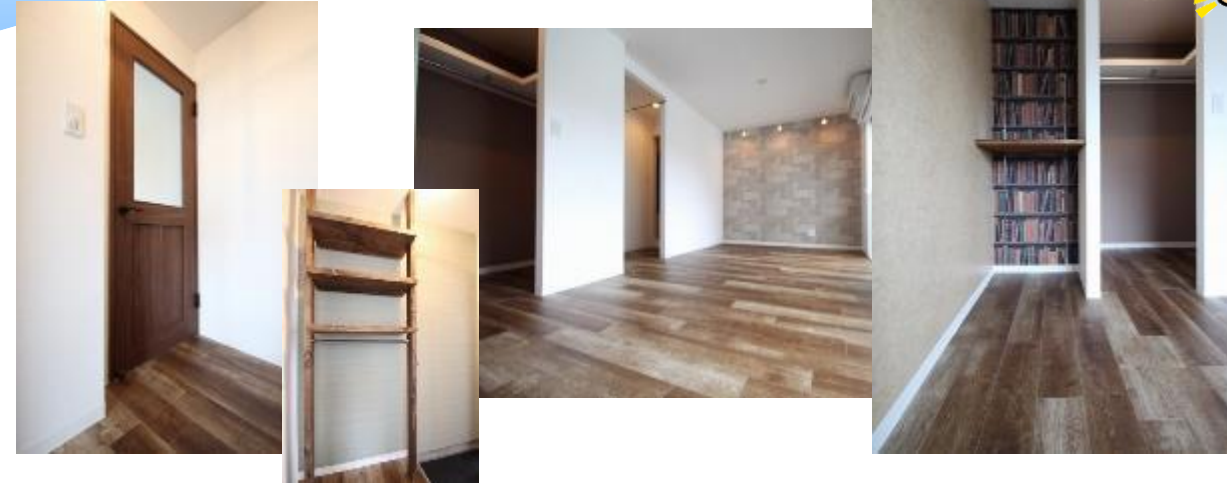
内装リフォームのポイント

- ①自然光がたくさん入る明るいお部屋の特徴を活かした間取り
- ②可動式の扉をLDKと洋室の間に。入居者の使い方で間取りの変更可能
- ③シンプルで好まれやすい内装



～物件の特徴を活かした様々なリフォーム～

色々な内装・外壁リフォーム事例



内装リフォームのポイント

- ①2部屋を1部屋にし、リビングを広く
- ②ちょっとしたスペースには収納や棚を設置
- ③20代30代に特に人気のある、アンティーク調の壁紙。

外壁リフォームのポイント

- ①落ち着いた緑色を基調に、景観になじみやすい配色
- ②閑静な住宅街に「穏やかで快適な暮らし」がテーマ
- ③お花をモチーフとした、オーナー様の想いの込められたロゴ



『¥0スタート割』で無駄なくリノベーション

「元手0円でリノベーションが可能になります！」

リノベーション
したいけど
できない

- ・ 工事代金は最長36回割賦払い
- ・ 分割手数料はハウシード負担
- ・ 分割代金は賃料送金時に相殺
- ・ 相殺開始は入居決定後から
- ・ 外壁、防水等大規模修繕にも利用可能

ハウシードなら
リノベーションが
できるんだ！



オーナー



オーナー

オーナーの悩み

「現状の部屋では賃料が維持できない・・・」
 「賃料の下落でリノベーション費用が出せない・・・」
 「できるならいい部屋にして価値を維持したい・・・」
 「新たに借入をしてまではやりたくない・・・」
 「リノベーションした部屋が決まるのか不安だ・・・」

オーナーの喜び

「部屋が良くなって賃料も維持orアップした・・・」
 「元手ゼロで手持ちの資金は減っていない・・・」
 「デザインリノベーションで競争力がアップした・・・」
 「金利がゼロなので非常にお得だ・・・」
 「入居決定後に支払スタートで安心だ・・・」

業者向け (B to B) アソシエーションシステム

「地域全ての不動産会社を協力会社へ！」

面倒だし
儲からない



紹介しやすいし
売上もUP！

同業者専用アソシエーションシステムにて
管理物件の情報と検索システムを提供

- ・ ネット上で空室確認
- ・ 予約状況の確認
- ・ 物件データの流用可能
- ・ 物件チラシの利用可能
- ・ 各種書式ダウンロード
- ・ 大手ポータルサイト、自社サイトへの掲載可能
- ・ 仲介手数料は客付100%
- ・ 募集推進費は最大2ヶ月
- ・ 契約書等はハウシードが作成



地元の不動産会社



地元の不動産会社

同業者の悩み

「紹介できる物件が少ないのでお客様が来ない…」
 「自社の専任物件の物件登録で手一杯である…」
 「他社の管理物件はシステムが分かりにくい…」
 「仲介手数料が折半で空室対策費も出ないので手間の割に売り上げが上がらない…」

同業者の喜び

「システムがしっかりしているので紹介が楽だ…」
 「紹介できる物件が多くなり反響来店が増加した…」
 「写真や間取り等の情報をそのまま使えるので手間が無い…」
 「自社の専任物件を紹介するよりも売上が上がる…」

大手企業・社宅代行との法人契約による 安定した賃貸契約

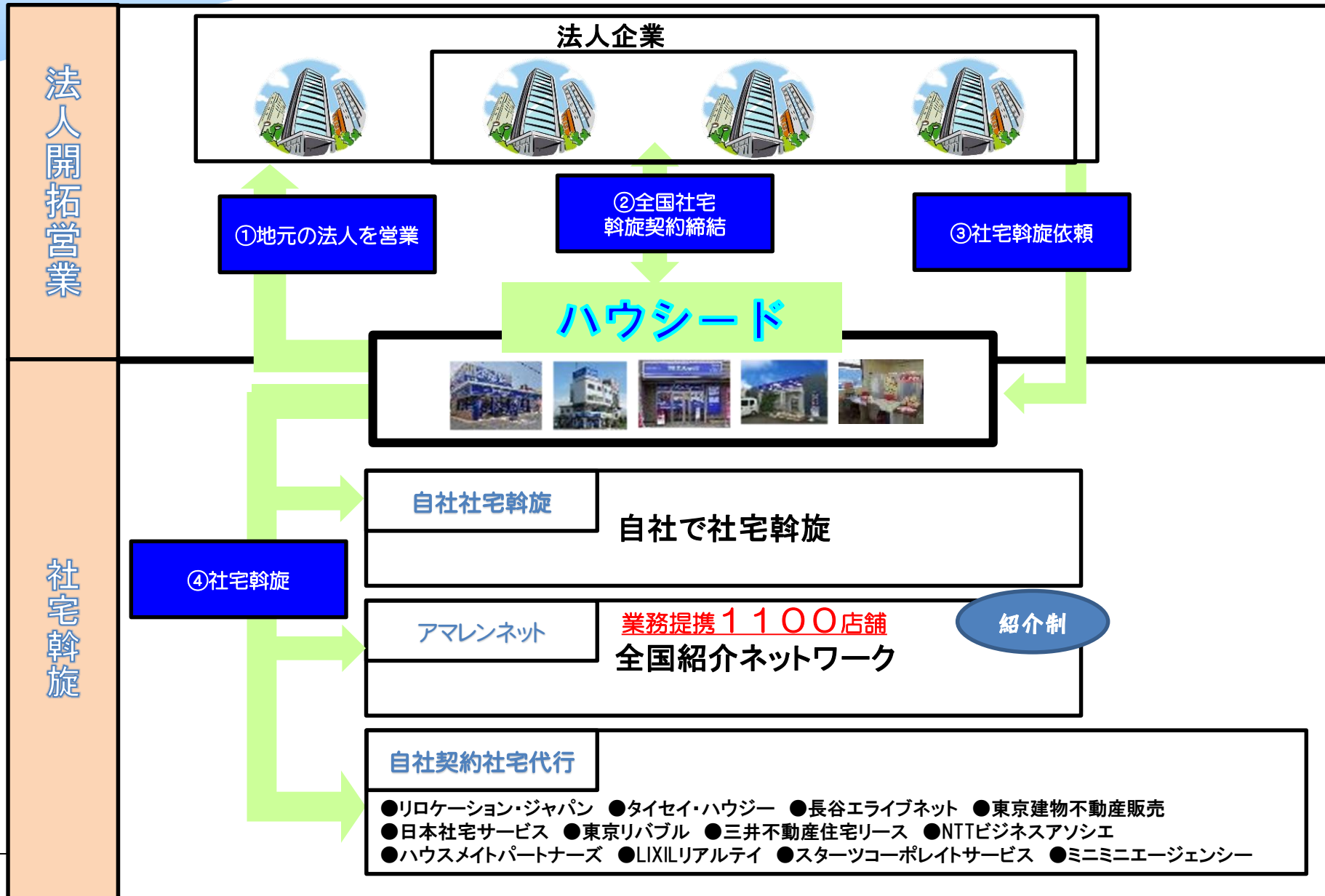
●企業様

- | | | |
|---------------------|--------------------|-----------------|
| ● AIGスター生命保険株式会社 | ● アクサ生命保険株式会社 | ● アイリスオーヤマ株式会社 |
| ● 日本生命保険相互会社 | ● ジャトコエンジニアリング株式会社 | ● 旭化成株式会社 |
| ● 株式会社日産クリエイティブサービス | ● UCC上島珈琲株式会社 | ● 日本食品化成株式会社 |
| ● 東芝キャリア株式会社 | ● ポリプラスチック株式会社 | ● 財団法人恵愛会聖隷吉原病院 |
| ● 青山商事株式会社 | ● 新富士病院 | ● マキヤ株式会社 |
| ● 東和化成工業株式会社 | ● 日本フィルコン株式会社 | ● 大日製紙株式会社 |
| ● 富士宮市立病院 | ● 新日本製紙株式会社 | ● 株式会社ABC |
| ● 東洋インキ製造株式会社 | ● カシオテクノ株式会社 | ● 株式会社イエローハット |
| ● 大王製紙株式会社 | ● 株式会社TOKAI | ● 株式会社ヴィクトリア |
| ● 三菱重工株式会社 | ● 常盤工業株式会社 | ● 株式会社西友 |
| ● 日本トーカンパッケージ株式会社 | ● 株式会社スリーボンド富士支店 | ● 株式会社富士薬品 |
| ● リョービ株式会社静岡工業 | ● 株式会社ファーストリテイリング | ● パナック株式会社 |
| ● 株式会社ビック東海 | ● 株式会社マックスジャパン | ● みずほインベスターズ証券 |
| ● アステラス薬品株式会社 | ● 東京海上日動火災保険株式会社 | ● 三井住友海上火災保険 |
| ● あいおいニッセイ同和損保株式会社 | ● ジャトコ株式会社 | ● アサヒ飲料富士山工場 |
| ● 日本プラスト株式会社 | ● テルモ株式会社 | ● アマダ株式会社 |
| | ● ブリヂストンケミテック株式会社 | ● 森永乳業株式会社 |

●社宅代行様

- | | |
|------------------|----------------|
| ● 三井不動産住宅リース | ● リロケーション・ジャパン |
| ● NTTビジネスアソシエ | ● タイセイ・ハウジー |
| ● ハウスメイトパートナーズ | ● 長谷エライブネット |
| ● LIXILリアルティ | ● 東京建物不動産販売 |
| ● スターツコーポレートサービス | ● 日本社宅サービス |
| ● ミニミニエージェンシー | ● 東京リパブル |

法人開拓営業・社宅斡旋



隔月でオーナー様向け経営セミナーを実施しております！



デザイナーによる
リフォームセミナー



相続対策・空室対策等、オーナー様がアパートマンションを経営するうえでご参考にしていただけるような情報を提供しています！



ハウシードがオーナー様に提供できる新しい賃貸経営戦略は、
富士・富士宮発の成功事例として全国規模のセミナーで発表しています



賃貸住宅フェアIN東京ビッグサイト



【全国賃貸新聞社主催】
賃貸経営に関わる全ての人が一室に会する場で、
パネリストとして成功事例を発表しました



船井総合研究所主催・売買セミナー



全国の優良不動産会社の責任者に対し、
売買事業の成功事例を発表しました

オーナー様との集い

弊社では、日頃お世話になっておりますオーナーの皆様
感謝の気持ちをこめまして、下記様々な公演へご招待しております



宝塚
【眠らない男 ナポレオン】
@東京宝塚劇場



オーナー様
いつもありがとうございます！



宝塚【モンテ・クリスト伯】
@東京宝塚劇場



宝塚
【ベルサイユのばら】
@東京宝塚劇場



お見合
【クリスタルパーティー】
@東京帝国ホテル



歌舞伎公演
【秀山祭九月大歌舞伎】
@歌舞伎座



劇団四季【CATS】
@静岡市民文化会館

劇団四季【ライオンキング】
@東京四季劇場



相続対策

ハウシードの相続対策

皆様の大切な資産を大切な方へ残したいとお考えの方は、
ハウシードの安心の相続対策をご活用ください。

相続対策といっても！？なにから始めれば良いの？誰に相談すれば良いの？

そんなお悩みもハウシードにおまかせ下さい。

ハウシードの相続対策は、各専門家からのトータルで
中立・公平なアドバイスを行うサービスです。

実は相続対策をトータルに相談できる「専門家」は少ないってご存知でしたか？

税理士	節税の専門家だが、資産運用や法律分野に関するアドバイスが苦手
銀行	資産をお持ちの方へ融資を行います。融資を受けた銀行に遺産分割まで任せるケースも。
建築業界	相続対策アパートの建設などの提案を行います。 リスク管理に配慮を欠いた提案も多いことがあります。
不動産業界	資産の評価額を減らすための物件の提案を行います。 自社の利益になる物件を薦めることも多く、アフターフォローが期待しにくい
ファイナンシャルプランナー	生命保険には詳しいが、不動産に関する知識の乏しいことが多い。



相続対策

ハウシードの相続対策

相続税	分類	内容
相続税がかからない場合	相続人が1人なら 相続対策は不要	財産の保全・運用
	相続人が複数なら 遺産分割対策が必要	遺言書の作成、分割用意財産の準備、 代償分割の利用
相続税がかかる場合	節税対策	財産の評価額を下げる不動産活用 (小規模宅地等の特例等)
	財産移転対策	財産を減らす生前贈与の活用 (相続時精算課税制度、贈与税の配偶者控除等)
	納税資金対策	流動性の高い資産の保有、 生命保険の活用、物納制度の活用

ハウシードが選ばれる理由

ハウシードが選ばれる4つの理由

理由1 新築・リフォーム・売却・賃貸・管理 なんでも対応

今後資産活用をされたい方にはおすすめ。

資産活用は、建築会社・不動産会社・弁護士・銀行・税理士・ファイナンシャルプランナーなど、関わる機関はいっぱいです。どこに相談したら良いの？とお悩みではないでしょうか？

ハウシードなら窓口は一つ！！ハウシードスタッフの「コンシェルジュ」におまかせください。

ハウシードが全力でお客様に最適なサービスをご提供致します。



理由2 面倒なことはハウシードにおまかせ

ハウシードなら売却後や賃貸後のトラブルやリスクも回避できます。

貸主・売主



賃貸・売却・管理



賃貸借契約
売買契約

総合不動産会社

転貸・売却



転貸借契約
売買契約

借主・買主



お客様はハウシードとご契約いただくので、面倒なことは全てハウシードにおまかせください。

ハウシードが選ばれる理由

ハウシードが選ばれる4つの理由

理由3 ハウシードのネットワークで売却も賃貸もリフォームも素早く対応

ハウシードなら、賃貸と売買のワンストップネットワークを活かして、資産活用のニーズに素早く対応することができます。



理由4 いつも近くで安心 「コンシェルジュ」サービス

ハウシードなら、資産活用をされたあともしっかりアフターサポートするから安心です。
「今の賃貸の状況が気になる？」

そんな時はいつでもハウシードスタッフ「コンシェルジュ」におまかせ下さい。
いつでもご相談させていただきます。





2019年3月 竣工予定

「不動産管理から資産管理」へ

私たちハウシードは、2006年の設立より賃貸仲介・不動産売買から事業用不動産の運営・管理・活用を着実に進め、お陰様で地域密着型の総合不動産へと育つ事ができました。今後も各事業をバランスよく発展させるとともに、大切な資産であるアパート管理・運営を委ねられている賃貸管理会社として、様々な観点から資産管理を行います。多様なオーナー様のニーズにお応えする為、相続支援事業が重要と考え、この度新たな事業として「富士ハウシード相続サポートセンター」をスタートさせました。今後、単に不動産管理・売買に留まらず、オーナー様の利益の最大化を図るためのプロパティマネジメント業務を強化すると共に、研修やセミナーを積極的に開催し、資産管理の支援を行う体制を取ってまいります。今後ともご支援とご愛顧のほど宜しくお願い申し上げます。

株式会社ハウシード
代表取締役社長 横瀬直史

