

LIFUKU通信

vol.27



2025

11

管理運営物件入居率

91.07%

2025年5月末 現在

アパート・マンションオーナー向け
満室経営お手伝いお役立ち情報誌

pickup

01 新規管理物件の紹介

頑張るあなたと、暮らしをより良く。

LIFUKU
中国バス不動産

TEL:084-940-3601
FAX:084-940-3602

福山店 広島県福山市南蔵王町5-10-12

福山北店 広島県福山市御幸町上岩成856-1

福山南店 広島県福山市東川口町2丁目1-18

福山西・尾道店 広島県福山市高西町4丁目3-18

01 pickup 新規管理物件の紹介



物件名

培園住宅II

(福山市日吉台3丁目)

管理開始日

2025年10月

空室に困っていると
ご相談を受け、弊社へ管理を
らせていただきました。

培園住宅は、広島県福山市日吉台にある2階建の賃貸物件です。

弊社の集客力、客付け力、管理体制にご期待をいただき、この度管理させていただく事になりました。

福山市日吉台は閑静な住宅地で、福山市内、笠岡への通勤・通学もスムーズです。

築年数は26年ですが綺麗にお手入れがしてあり、収納もたくさんあり、気持ち良く毎日をお過ごしいただけます。

新婚・若い夫婦向けに、またファミリーにも需要があり、3 SDK / 62.1㎡、家賃6.8万円の賃料で、2人暮らし、ご家族でお住まいになるにはちょうど良い物件となります。

駐車場も2台可能で1台目は0円、2台目から3300円となっております。

弊社では、物件の特徴、需要、エリアより適切な条件で募集する提案が可能で、入居率を上げていくお手伝いが可能です。

ご入居者様に選んでいただける物件を常に目指して今後も管理をして参ります。

ご所有物件でお困り事がございましたら、弊社までお気軽にご相談ください。

管理を通じて問題解決を一緒にさせていただきます。

社員紹介



お部屋探し事業部 お部屋探し課

行友 晴貴 (ゆくとも はるき)

所属店舗	LIFUKU福山南店
入社年月	2025年2月1日
出身地	広島県福山市
趣味	旅行
経験のあるスポーツ	野球
最近興味あること	キャンプ
休日の過ごし方	自然巡り
やりたいこと	日本全国の観光地巡り

中国バス不動産株式会社、お部屋探し事業部 お部屋探し課の行友と申します。

お客様の人生には大きな色々な節目があります。就職・進学・結婚・転勤など、様々な背景があります。その中でお部屋探し事業部は、お客様の希望を丁寧にヒヤリングし、最適なお部屋を提案する「住まい探しのパートナー」として関わっています。お客様一人ひとりのライフスタイルや価値観に合わせて物件を提案させていただきます。

今月の
トピックス

マイナスイオンを感じる 絶景スポットの魅力！

こんにちは、行友です。

皆さまは、マイナスイオンが多く発生する場所をご存知でしょうか？マイナスイオンは、滝や川、森林、高原などの自然の中に多く存在します。

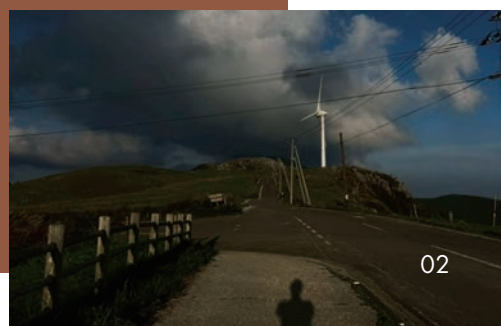
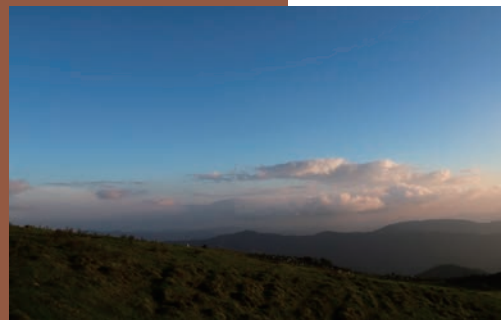
その効果として、リラックス効果やストレス軽減、睡眠の質の向上などが挙げられ、体感的・心理的な癒しを与えてくれるといわれています。

そんな中で、私が実際に訪れて最も魅力を感じた場所が四国の愛媛県と高知県の県境にある【四国カルスト】です。標高はおよそ1,400メートル。

日本三大カルストのひとつとして知られ、360度に広がる大自然の眺望はまさに圧巻。広大な草原と白い石灰岩が織りなす風景は、まるで《天空の高原》のようです。

心地よい風を感じながら、自然に包まれて深呼吸するだけでも心が現れるような感覚になりました。

皆さまも是非、マイナスイオンを感じに色々なスポットへ足を運んでみてください。



全ての投資は「入口」より「出口」が重要

投資と聞くと、多くの人が“買い時”や“始め方”に意識を向けます。

「このタイミングで購入すれば利回りが良い」「頭金が少なくて済む今がチャンス」「土地が出たからすぐ押さえよう」
そんな“入口”の判断ばかりが強調されがちです。しかし、あらゆる投資の本質は、「どう始めたか」ではなく、「どう終えたか」で決まります。株式投資でも、仮想通貨でも、事業投資でも、本当の成果は“出口”でしか確定しません。そしてそれは、不動産投資においてもまったく同じです。

01 入り口が良くても、出口が見えないと失敗する

仮に今、利回りが高い物件を手に入れ、満室経営が続いていたとしても、将来その物件をどうするかが決まっていなければ、投資として成功したとは言えません。なぜなら、建物は経年で劣化します。

設備も、内装も、家賃も、少しずつ価値が下がっていきます。家賃が下がれば収益も減り、修繕費は逆に上がっていく。

その結果、築20年、30年の時点で

「誰にも引き継げない」

「売却できない」

「手元に残るのは疲れた物件と赤字」

…という状態に陥るケースも少なくありません。

投資として成立するためには、「収益を得たうえで、最後に価値ある形で手放す(=出口)」ことが必要なのです。

03 「満室経営だから安心」は幻想

オーナー様の中には、
「今満室だから大丈夫」

「家賃も安定してるから出口はまだ先」

と思われる方も多いかもしれません。

しかし、それは非常に危ういバランスの上に成り立っています。満室経営とは、あくまでも“現時点”の話です。

1人退去が出たとき、すぐに埋まるのか？家賃を下げずに済むか？築年数が進んだとき、買い手や引き継ぎ手は現れるか？リフォームしてまで住みたいと思ってもらえる物件か？

こういった問いに「YES」と言えるように、今から出口を意識して管理や再投資をしていく必要があるのです。

02 出口とは「売ること」だけじゃない

出口戦略と聞くと、「不動産を売却する」というイメージが先に浮かぶかもしれません。しかし実際には、不動産投資における出口にはいくつかのパターンがあります。

たとえば、

- 売却する : 第三者に資産として譲渡し、利益確定する
 - 相続する : 子や家族に引き継ぎ、資産として継承する
 - 法人へ移す : 不動産管理会社等を設立し、承継・節税対策を講じる
 - 建替える : 老朽化後に解体し、次の土地活用へシフトする
 - 借上継続 : リノベーションや再契約で安定収入を継続する
- これらの出口は、**「今どう管理しているか」「いつどのような設備更新をしているか」「将来の入居者に選ばれる状態を維持できるか」**という点で大きく左右されます。つまり、「どの出口を選べるか」は、今の管理次第で変わるのです。

04 LIFUKUが考える“出口から逆算する管理”

私たちLIFUKUでは、不動産を「貸す」ことだけでなく、「価値を維持し、次に渡せる状態に整える」ことを管理の目的としています。そのために、以下のような出口を見据えた取り組みを実施・ご提案しています。

- 築10年目からの修繕積立・原状回復計画
- 退去前提での次の入居募集・家賃設定の再検討
- 設備更新や外観美化による“選ばれる物件化”
- 収支シミュレーションによる売却時点の予測管理
- 借上+リノベーションによる再価値化プロジェクト
- 資産継承を前提とした相続・法人相談

出口のことを考えていなければ、いざというときに「手放せない物件」になってしまいます。逆に、“いつでも出口に向かえる状態”をキープしておくことこそが、最大の安心材料になるのです。

最後に—今の判断が、未来の選択肢を広げる

私たちは何人ものオーナー様が、

「もっと早く出口のことを考えておけばよかった」「良い時に売ればよかった」「リフォームしておけば、子どもに渡せたのに」

と後悔される姿を見してきました。

不動産は長期にわたる資産形成です。そのゴールが見えなければ、途中でどれだけ順調でも、【投資としては“未完成”】です。どう終わらせるか。誰に渡すのか。いくらで売れるのか。価値があるまま残せるのか。そのために、今何をすべきか。不動産投資こそ、「入口」よりも「出口」を見て動くべき時代です。

LIFUKU中国バス不動産(株) 代表取締役 片岡 陽

【虚礼廃止のお知らせ】

弊社は以前より「虚礼廃止」の方針を取らせていただいております。皆様からのお中元・お歳暮等のご惠贈を、誠に勝手ながらご辞退申し上げます。既にお心遣い賜りました皆様にはご配慮の程有難く、大変恐縮致しておりますが、今後はお気遣いご無用にてお願い致します。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

外壁塗装工事実施▶ 満室状態の維持へ



【物件名】：ガーデンプレイスA,B

【管理開始日】：2017年12月

福山市新涯町の賃貸アパートで、A棟・B棟合わせて10戸の物件です。

建築後29年経過していますが、現在満室で稼働しています。

満室稼働の要因はオーナーが退去の都度部屋の修繕や改修を行い、また外壁塗装も実施し常に【入居したい物件】を維持しているからです。入居者目線で【入居したい物件】を目指し取組されています。

中国バス不動産ではオーナー様の物件を満室にするためのお手伝いをしています。空室が続く原因の調査を行い対策提案し、提案内容実施のためのお手伝いを致します。具体的には、

家賃査定を作成し家賃の見直しを実施

お部屋の設備内容を確認し、不足している設備の提案・見積取得

建物の状態を確認し、外壁塗装等の提案・見積書取得

工事実施の資金調達のお手伝い(ゼロリノベ) 等です。

空室にお悩みの方は中国バス不動産にご相談ください。

2025年サブリース問題について考える

2015年の相続税法改正の時期に、相続税対策でアパートを建築し賃貸経営を始められた方が一定数いらっしゃいますが、その中の多くの方が建築した会社のグループ会社や紹介企業を經由しサブリース契約を締結していることでしょう。昨今、こういったサブリース契約に関する問題が再浮上しておりますので、解説していきます。

送金賃料の減額交渉 01

【築10年のタイミングで送金賃料の減額交渉】

新築時から10年を経過したタイミングで、多くの会社では賃料の減額交渉を行う習わしがあります。これは、物件が古くなることで競争力が低下し、新築時と同様の賃料で貸し出すことが難しくなるとサブリース会社側が判断するからです。ただ、実際には既存入居者の家賃を下げているわけではないので、サブリース契約と言えど物件の稼働状況や募集家賃等は把握しておきましょう。

【サブリース契約の規制強化による契約内容変更】

2020年12月に施行された「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律(賃貸住宅管理業法)」の経過措置が2025年に終了することで、2025年以降はより一層サブリース契約に関する規制が強化されます。こういった背景もあり、各サブリース会社が既存契約の見直しに動いております。その際に現行の賃料で契約を更新することが難しく、送金賃料の減額を打診されるオーナーが続出しております。

築古物件のオーナーに対しての提案営業強化 02

【ローン完済前に建替えの提案】

昨今の建築費の高騰も相まって、アパート建築メーカー側からすると、新規開拓が難しくなっております。そのため、築25年以上の自社で建築したアパートを保有しているオーナーに対して建替えを提案しているという事案も発生しております。オーナー側からすると、ローンの残債がある状態で売却を提案されるということになりますが、提案を断ると一方的にサブリース契約の解除を突き付けられるケースもございます。

【外壁塗装or売却の提案】

また、築25年のタイミングはちょうど2回目の外壁塗装を迎える時期とも重なります。外壁塗装はオーナー側からすると、数百万円以上の出費となるため、『もし費用が支出できないようならば、物件を弊社で買い取ります』という提案をされたという方もいらっしゃいます。もちろん買取った物件は、修繕され高値で再販され、結果的にサブリース会社が儲かる仕組みになっています。

不動産資産の相続で後悔しないために！ 知っておきたい生前対策のキホン①

「実家をどうしようか・・・」「アパートを引き継ぐのは誰か・・・」不動産は、現金や預金と違って分割しにくい
ため、相続時にトラブルの元になることが少なくありません。特に、大切なご家族に円滑に財産を引き継ぐ
ためには、ご自身がお元気なうちにできる「生前対策」が非常に重要です。今回は、不動産資産の相続にお
いて、ぜひ知っておきたい有効な手法をいくつかご紹介します。

01. 遺言書で意思を明確に

最も基本的かつ重要な対策が遺言書の作成です。「誰にどの不動産を相続させるか」を具体的に記してお
くことで、相続人同士での話し合い(遺産分割協議)の手間を減らし、争いを未然に防ぐことができます。ポ
イントは、不動産は分割が難しいため、「長男に実家を、長女に別荘を」といった形で、相続人の希望に沿っ
た形で、誰がどの財産を承継するかを明確にしておくことが、トラブル回避の鍵となります。

02. 生前贈与で相続財産を減らす

生前に不動産を贈与することで、将来の相続財産を減らし、相続税を抑える効果が期待できます。贈与に
は贈与税がかかりますが、以下のような特例を上手に活用することで、税負担を軽減できます。

暦年贈与

毎年110万円までの非課税
枠を利用して、コツコツと贈
与する方法です。2023年の
税制改正で、暦年課税方式
で贈与を受けた財産を相続
財産に加算する期間は「相
続開始前3年間」から「7年
間」に延長されたため注意
が必要です。

相続時精算課税制度

贈与時には税を納めず、相
続時に他の財産と合わせて
相続税を計算する制度です。
2,500万円まで非課税で贈
与できます。

非課税の特例

配偶者への居住用不動産の
贈与や、住宅取得等資金の
贈与には、それぞれ非課税
になる特例があります。贈与
税と相続税のどちらが有利
かは個別のケースで異なり
ますので、専門家への相談
をおすすめします。

相続対策は、「何から始めればいいのかわからない」と感じる方が多いかもしれません。しかし、ご家族の将来
のためにも、一歩踏み出して専門家に相談してみることをおすすめします。

我々不動産会社もそうですが、税理士や弁護士といった専門家と連携して、ご自身の資産状況に合った最
適な対策を講じることが、後悔のない相続への一番の近道となります。

オススメ!!

収益 物件



コーポタバ

価 格

2,780万円

表面利回り

13.38% (満室想定)

戸 数

8戸

所 在 地

広島県尾道市栗原町5063-27

築 年 数

1995年3月

間 取 り

1K

構 造

鉄筋コンクリート造

営業オススメPOINT

POINT

01

価格2,780万円で利回り13.38%!
お手頃な価格の物件です。

POINT

02

閑静な住宅地にあり、近隣には栗原IC、
コンビニ、飲食店もあり利便性が
良い立地で賃貸需要も継続的に見込めます。

POINT

03

大学が近くにあるので学生を
ターゲットとしても
入居が見込める物件です。

POINT

04

価格がお手頃で立地も良く、
初めてアパート経営をされる方にも
無理なく始められる物件です。

頑張るあなたと、暮らしをより良く。

LIFUKU

中国バス不動産株式会社

LIFUKU福山店 / LIFUKU福山北店 / LIFUKU福山南店 / LIFUKU福山西・尾道店
〒721-0973 広島県福山市南蔵王町5丁目10-12

お電話でのお問い合わせはこちら ▼

084-940-3601