

LIFUKU通信

vol.21

2025
5

管理運営物件入居率

90.90%

2024年3月末 現在

頑張るあなたと、暮らしをより良く。

LIFUKU

中国バス不動産

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 新規管理物件のご紹介

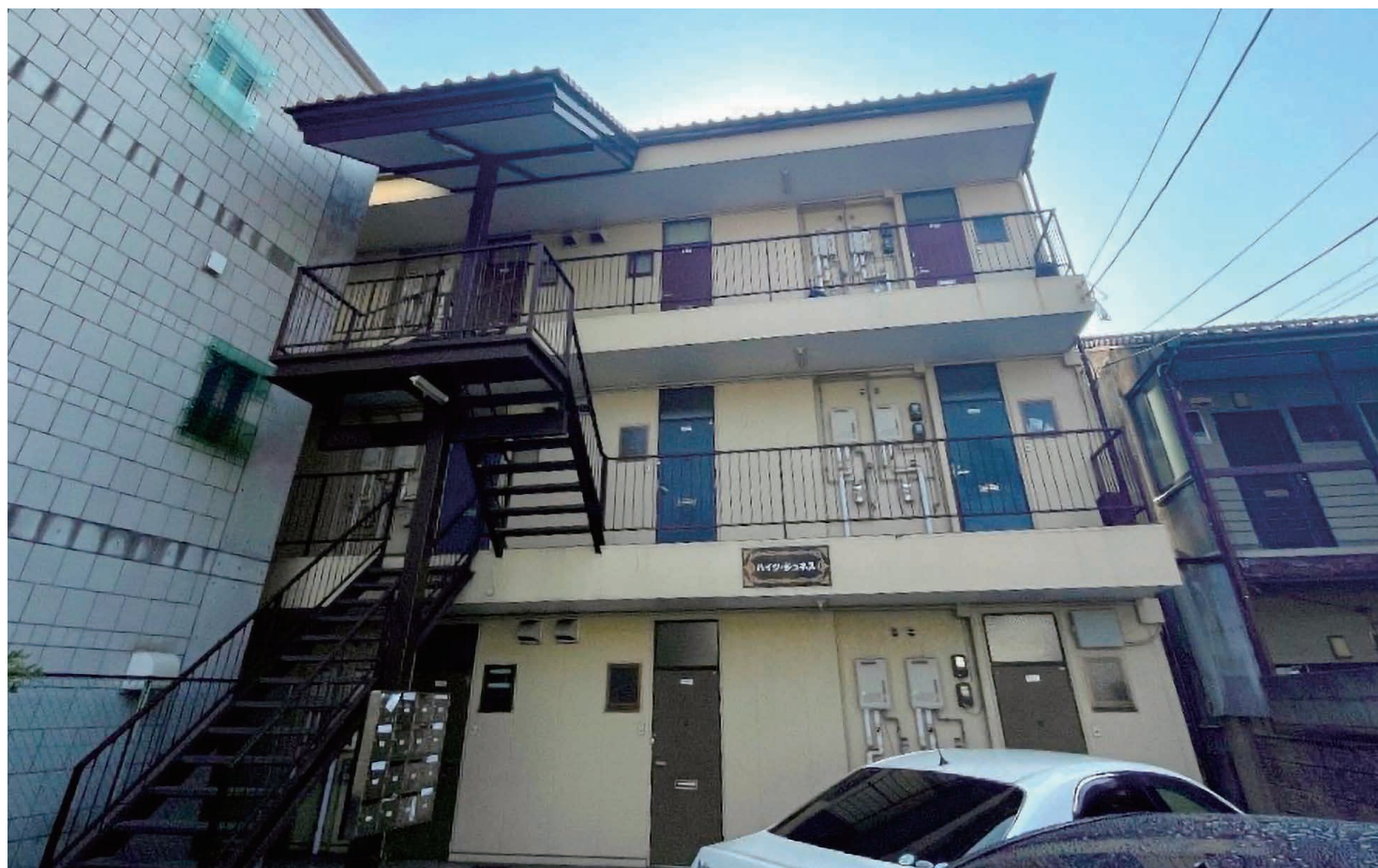
TEL:084-940-3601 / FAX:084-940-3602

福山店 広島県福山市南蔵王町5-10-12

福山南店 広島県福山市東川口町2丁目1-18

福山北店 広島県福山市御幸町上岩成856-1

01 pickup 新規管理物件のお知らせ



物 件 名

ハイツ・ジュネス

管理開始日

2025年4月

ご紹介に伴い、新規管理開始

ハイツ・ジュネスは、広島県福山市西深津町にある3階建の賃貸アパートです。中心部にも近く便利な立地ですので、单身向けにピッタリな物件です。コンビニや商業施設も近隣にあり、学生、転勤、新社会人に人気の物件です。物件が大通りの1本中に入っている物件なので騒音などありません。ご入居者様にもご安心、ご満足いただける管理を目指します。

**管理移行の手続きは
すべて当社が代行で行います!!**

ご紹介いただき、オーナー様より管理のご用命をいただきました。

管理変更の手続きはすべて当社が行います。

新規での管理、前管理会社との引継ぎ、入居者への通知、保証会社の送金先変更、共用部の水道電気の切り替え、ガス会社への対応など管理変更に伴い生じる業務はお任せください！また空室の募集についても新しく所有される物件の賃料査定から空室対策をさせていただきます！満室に向けて、お手伝いさせていただきます。是非お気軽にご相談ください。

社員紹介



お部屋探し事業部

小川 太一（おがわ たいち）

所属店舗	LIFUKU福山店
入社年月	令和6年3月18日
出身地	広島県福山市
趣味	サッカー、美味しい物を食べに行く
経験のあるスポーツ	サッカー
最近興味あること	サウナ、ゴルフ
休日の過ごし方	ショッピング、ジム
やりたいこと	旅行、サッカーのコーチ

中国バス不動産株式会社、お部屋探し事業部の小川と申します。

私は常にお客様目線に立って寄り添う接客を心がけております。

お客様一人一人の問題を解決し、一番最適のお部屋探しとなるよう全力でサポートさせていただきます！まずは何でもご相談ください！

今月の
トピックス

チャレンジ精神

私はこれまで、主に現場での仕事に従事してきました。

具体的には、溶接作業、土木工事などを経験しており、ダムの建設にも関わったことがあります。現場ごとに異なる環境や状況の中で、安全第一を意識しながら作業に取り組み常に新しい事に取り組んできました。

そんな中で、このたび新たな挑戦として不動産業界に飛び込みました。

現場仕事で培った「責任感・行動力・コミュニケーション力」を活かしながら、お客様一人ひとりに寄り添い、信頼される存在を目指しています。

これまでとは全く異なる分野ではありますが、常に新しいことに挑戦してきた自分の姿勢を活かし、不動産という“人生の大きな選択”に関わる仕事に、全力で取り組んでいきたいと考えています。



賃貸住宅のボーナス期間を 無駄に過ごしていませんか？

賃貸住宅の需要は非常に底堅く、たとえ人口が減少しても一定の需要は必ず存在します。とはいえ、入居率が70%や80%で良いかといえ、決して安定経営とはいえない状況です。賃貸経営を行う以上、利益の最大化を目指すべきであり、入居率は95%前後で推移させたいところです。

そのために必要なことは何か。それは、数ある競合物件の中から「入居者に選ばれる理由」を持つことです。

新築のうちは、“新築”というだけで選ばれる理由になります。築10年までは、よほど賃料設定やエリア選定を誤らなければ、満室経営は難しくありません。

いわゆる、賃料を最大限に得られる“ボーナス期間”といえるでしょう。

この期間は減価償却もしっかり取れ、税金面でも有利なので、キャッシュフローにも余裕があります。

しかし、築年数が進むとともに、建物価値が下がり、賃料も下がっていきます。

できればこのボーナス期間中に、将来的に必ず発生する修繕費用を準備しておく必要があります。

ハウスメーカー等で建築したオーナーが、このボーナス期間を借上げ契約にして、手元資金を減らしてしまうのは、非常にもったいないといえます。築10年を過ぎると、周辺の新築物件に負けはじめてきます。部屋探しの際、「築10年以内」で検索条件を設定されてしまえば、検討リストにすら表示されなくなります。

それでも「選ばれる理由」があれば問題ありません。

そういった意味では、RC構造の物件は競合が少なく、優位性があります。

また、駅近など供給が少ない人気エリアにある物件も強い。十分な「選ばれる理由」があるのです。

しかし、競合と比較して選ばれる理由がない場合、自分でその理由を作らなければなりません。

“決まる条件”を整えるしかないのです。

たとえば、家賃を下げる、初期費用を下げるといった対応。

それでも決まらなければ、リフォーム・リノベーションを行う、あるいは何か設備を追加する必要があります。

特にリフォーム・リノベーションや設備投資は、資金に余裕がなければ実施できません。

「決まったらリフォームします」では入居は決まりません。

そのため、入居率はどんどん悪化し、経営状況はさらに厳しくなっていきます。

資金繰りが苦しくなれば、賃貸経営は地獄と化してしまいます。

必要なときに先行投資ができるか、できないか——、特にボーナス期間でどれだけ利益を蓄えられるかがポイントになります。

LIFUKU中国バス不動産(株)
代表取締役 片岡 陽

収益物件売却相談事例

LIFUKU中国バス不動産の管理オーナー様からの売却相談事例をご紹介します。

どのオーナー様も、いずれ必ず将来の方針を決定しなければなりません。その「方針」とは、所有する賃貸物件について以下のいずれかを選択することです。

大規模修繕を行って賃貸を継続する

建替える

賃貸業をやめる

売却する

いずれの選択をするにしても、計画的に準備しておかないと最大利益の確保が難しくなってしまいます。

今回は、個人のAオーナー様と、法人のBオーナー様の2事例をご紹介します。



A
オーナー様
(個人)

当社のオーナーサポート担当が、入居者の退去に伴い次回募集条件のご相談で訪問した際、売却についてのご相談をいただきました。

お話を伺うと、Aオーナー様には奥様(施設に入所中)とお二人の娘様、合計3名の法定相続人がいらっしゃいましたが、いずれも賃貸事業を引き継ぐ意向はないとのことでした。

早い段階でご相談いただいたことで、もちろん売却(契約行為)も可能な状況でした。

ただ、Aオーナー様もご高齢で、今後認知症などにより意思決定が難しくなる可能性も想定されました。

万が一、そのような状況になると「売りたいくても売れない」という事態にもなりかねません。

今回、早期に方針を決定いただいたことで、当社もスムーズに売却のお手伝いをすることができました。



B
オーナー様
(法人)

本業の業務拡大に伴い、収益物件の資産整理を検討したいとのご相談をいただきました。

ご所有の物件は満室状態であり、「時間をかけても安売りはしたくない」とのご意向でした。

実際、現在の収益物件売買市場は賃貸需要の高いエリアを中心に、売り手が有利な状況が続いています。

当社としても、市場動向を踏まえながら、しっかりと利益を確保できる売却プランをご提案させていただきました。

今回は一部の事例をご紹介しましたが、どのようなケースであっても、まずはお気軽に当社へご相談ください。例えば、

- まずは価格だけ知りたい(査定だけして欲しい)
- 価格を確認してから家族と方針を決めたい
- 売り時のタイミングを知りたい
- 大規模修繕をすべきか、建て替えが良いのか、売却が最適なのか判断に迷っている

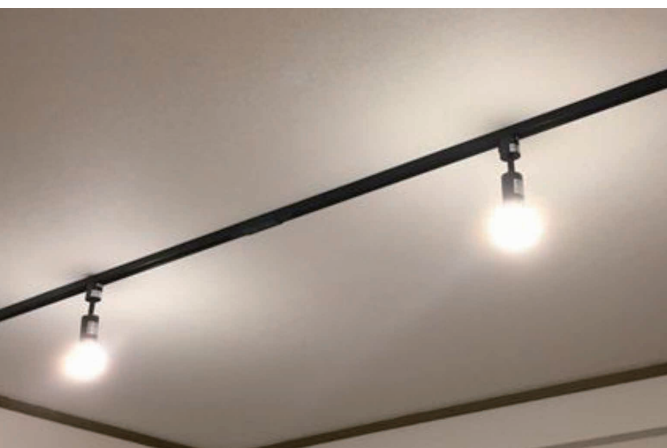
など、どんなお悩みでも構いません。

弊社のオーナーサポート担当が、適切な判断材料をご提示いたします。お気軽にご相談くださいませ。

繁忙期後にできる最良の空室対策！ 入居者ニーズの変化に対応は必須！

2025年の繁忙期が終わりました。今年は例年に比べ、全国的に退去が少なく、お部屋探しのお客様も少ない傾向にありました。物価高の影響による引っ越し費用の上昇、家賃の上昇が大きく起因し、高い費用をかけて住環境を変えるという選択をする人が減ったということでしょう。

これから夏にかけて閑散期となるわけですが、この時期でも空室を埋めるのは不可能ではありません。しっかりと今の時代に合った入居者ニーズを抑えているかどうかポイントになります。今回はそういった観点で、**安価にできる対策**についてお伝えさせていただきます。



照明器具の設置

照明が設置されていない物件はお部屋の印象が悪くなってしまいます。ただし、シーリングタイプではなく、左記の画像のようなレールダウンライトタイプのものが人気です。シーリングライトからダウンライトタイプに変更する場合、施工が必須になります。

調理スペースの確保

おしゃれなテイストのキッチンに施工しても、調理スペースが確保できていないと、『自炊したい』という方からは敬遠される傾向があります。先にお伝えしたように、物価高の影響で外食費用も高騰しています。そのため自炊する方が増えているので、広めの調理スペースが確保できるキッチンにすることで、競合物件と差別化することができます。



共用部の景観維持

ポータルサイト上で外観の見栄えが悪いと反響の獲得は難しくなります。また、何とか反響を獲得でき物件のご案内に繋がったとしても、清掃状況が悪く物件が汚かったり、雑草が生い茂っていると悪印象を与えてしまいます。

外壁塗装には莫大な費用が掛かりますが、清掃や植栽を植えることに関しては、比較的安価で対応できます。



今後、賃貸市場はますます厳しくなっていくことが予測されます。選ばれる物件づくりをすることで、満室経営を実現し勝ち残ることができます。今回掲載した内容以外にも安価にできる空室対策はありますので、ぜひこの機会に弊社までご相談ください。

今一度、賃貸経営の基礎となる キャッシュフローについて理解しよう①

賃貸経営を行っていく上で、オーナー様ご自身の手元に残る現金を最大化することが、経営を安定させるポイントになります。そのためには物件毎の経営状況を把握しておく必要がありますが、そのために必要な知識が『**キャッシュフロー**』となります。キャッシュフローとは、経営における現金の流れ(キャッシュの動き)を指します。資金の流入(キャッシュ・インフロー)と流出(キャッシュ・アウトフロー)を合計したもので、賃貸経営においては収支の計算を行う際に用いられます。まずはどのようにキャッシュフローを計算するのか、オーナー様ご自身が理解していきましょう。

物件名： ○○ハイツ		2020年	2025年	2030年					
1.概要 <月平均>					キャッシュフロー 総潜在家賃収入(GPI) ▲空室ロス 実質家賃収入(EGI)	2025年 461万 ▲ 58万 403万	構成比 100% 12.5% 87.5%	目安の数値 GPI GPIの10%以下 GPIの90%以上	指標判断 × ×
① 総居室数		8	8	8					
② 入居数		8	7	7					
③ 平均家賃他収入		5.0万	4.8万	4.6万					
2.収入 <年間>					▲運営費用(OPEX) 営業純利益(NOI)	▲ 94万 309万	20.4% 67.1%	GPIの20%以下 GPIの70%以上	× ×
④ 潜在家賃収入 (①×③×12ヶ月)		480万	461万	442万					
⑤ 実質家賃収入 (②×③×12ヶ月)		480万	403万	386万					
⑥ 空室ロス(⑤－④)		0万	▲ 58万	▲ 55万					
3.支出 (運営コスト) <年間>					▲年間返済額(ADS) 税引前キャッシュフロー-(BTCF)	▲ 290万 19万	62.9% 4.1%	GPIの55%以下 GPIの15%以上	× ×
a. 固定資産税		29万	29万	29万					
b. 管理料		24万	20万	19万					
c. 修繕費		30万	40万	50万					
d. その他費用 (保険料など)		5万	5万	5万	資金繰り指標		結果	目安の数値	判断
⑦ 運営コスト計(a+b+c+d)		88万	94万	103万					
4.営業純利益 (⑤－⑦) <年間>									
5.借入返済額 <年間計>									
6.キャッシュフロー税引前 (4－5) <年間>					返済倍率(DCR)	NOI÷ADS	0.98	1.3以上	×
					損益分岐点(BEP)	PEX+ADS)÷GPI	89.1%	75%以下	×

上の表は、ある物件のキャッシュフローツリーになります。基本的な設計として、④潜在家賃収入から⑥空室ロスを引くと、⑤実質家賃収入が算出されます。⑤実質家賃収入から、3.支出項目を引いてあげると、物件の4.営業純利益が算出されます。そこから5.借入返済額を引いてあげると6.キャッシュフロー税引前が算出されます。当該物件は、2020年には6.キャッシュフロー税引前が102万円残っていますが、2025年になると平均家賃が2,000円下がり、慢性的な空室が1部屋出てしまっている状況になってしまい、その結果6.キャッシュフロー税引前が19万円となってしまっており、5年間で家賃が2,000円下がっていることを考えると、2030年にはさらに2,000円下がることが想定され、そうなると6.キャッシュフロー税引前がマイナス7万円となり赤字経営に転落します。

物件の経営状況を改善するために

01

空室を埋める

現状で満室経営となった場合、4.8万円×12か月の収入が増えるため、年間で57.6万円程、6.キャッシュフロー税引前を増やすことができます。空室を決めるために掛ける対策費用は、増える収入×2～3年分が目安となります。この場合、約115万円～約172万円くらいとなります。

02

返済比率が高すぎる

右側の表を見てもらうとわかるのですが、総潜在家賃収入461万円に対して返済額が290万円となっており、返済比率が目安の数値(総潜在家賃収入の55%以下)を上回り62.9%となっており、建築当初の計画に無理があった可能性が高いですが、この場合売却して、違う物件で再度経営を行うことも選択肢に入れるとよいでしょう。

オススX!!

収益 物件

価 格

2,280万円



ジュネスまく山

表面利回り

8.1% (満室想定)

駐 車 場

5台

所 在 地

広島県福山市幕山台6丁目15-21

築 年 数

1991年2月

間 取 り

2DK

構 造

軽量鉄骨造2階建

戸 数

4戸

営業オススX POINT

POINT

01

2024年1月に
外壁塗装済み!

POINT

02

南向きのベランダで日当たりもよく、
閑静な住宅街です。

POINT

03

幕山小学校まで
600m

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
〒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