

～平塚エリアの賃貸経営者のためのお役立ち情報誌～

ホームズ君からの手紙

<2025年5月 第123号>



管理物件入居率

96.70%

2025年4月1日 時点

今月の注目ポイント：
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

撮影地：平塚市老松町

撮影：西山 友尉

Hoei Hoei Housing

有限会社 豊栄ハウジング

神奈川県平塚市平塚3丁目10番25号

TEL 0800-8005568

FAX 0463-33-2691

不動産に関するご相談は
NEW! ホームページから

QRからお問い合わせ
いただけます▶



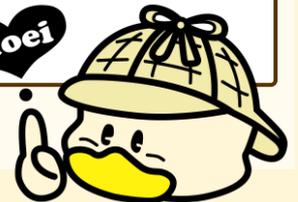
<https://www.hoei-g.co.jp/contact>



- 今月の主な内容 -

- P.1 お世話になります
- P.1 入居率地域1番を目指して
- P.2 今月のトピックス
- P.2 スタッフ紹介
- P.3 賃貸管理コーナー
- P.4 業界ニュース
- P.5 相続相談コーナー
- P.6 ソリューションコーナー

Hoei



豊栄ハウジング

検索



お世話になります

新緑の候、賃貸オーナーの皆様におかれましては、いかがお過ごしですか。

さて、このたび弊社では、賃貸経営の『出口』、不動産所有の『出口』を扱う部署として『出口戦略課』を新設いたしました。担当は大塚・青木・竹田・真道の4名が務めております。

当課では、必然的に青木社員の研修も行い、始業開始9時より宅地建物取引士試験の勉強会を実施し、さらに先月は宅地建物取引士のメイン業務である重要事項説明書の作成および説明方法についても研修を行いました。ここ数年の新人研修を振り返りながら改善を重ね、我が社の商品は「社員」であるとの視点のもと、教育に力を入れております。また、出口戦略課では不動産の売却業務を多く取り扱う為、先月は改めて弊社の売却力について振り返る1ヶ月でもありました。創業45年、売買契約取引件数は2,500件を超えておりますが、大きなトラブルもなく現在に至るのは、1件1件丁寧に取引に携わってきた証かと改めて感じております。加えて、弊社のホームページ「平塚不動産ナビ」は、日々平塚の売地、売家、売マンション、収益物件を丁寧に収集し、新規物件掲載、価格変更を行っております。おかげさまで、平塚の不動産をお探しになっている方々には、毎月20人から30人の方に会員登録を頂いております。平塚の不動産を売却される方にとって、マッチング率の高いサイト運営を心掛けております。

なお、出口戦略課は単に不動産の売却を前提とした部署ではございません。賃貸経営をされる方々にとって、賃貸経営を続けるべきか否かの検討も行いながら、売却のお手伝いをさせていただき部署としてご理解をいただけますと幸いです。



代表取締役の
真道です

管理物件入居率地域1番を目指して



豊栄ハウジング
賃貸管理課 リーダー
西山友尉



優先順位1 自社管理物件

当社は、管理物件を最重要物件として、優先順位1位でご紹介しています！
入居者募集から退去までの管理は勿論、長期の安定経営のサポートを目指します。

おかげさまで満室達成！月額収入**33%UP**！

設備の更新

退去後1か月で再び満室となりましたアパートの事例です。内装は綺麗で人気設備も設置済みであったため、ほぼハウスクリーニングのみといったリフォームの内容でした。ただ、人気設備ランキング1位でもあるエアコンに関して、既に設置済みではあったものの、建築当時（2005年製）のものが設置されていたため交換をいたしました。エアコンもただ付いていればよいということではなく、耐用年数10年より古い場合は、交換することが望ましいです。

～ 満室達成までの経緯 ～



オーナー	種別	築年数	間取り
H様	アパート	20年	1DK
戸数	空室	入居率	対策
4戸	1戸	75%→100%	設備の更新

今月のリフォーム物件



豊栄ハウジング
賃貸管理課
お部屋・駐車場
サポートスタッフ
笠井 琉稀

今回ご紹介する商品は、昭和63年築のアパートのリフォーム工事をさせていただいたお部屋です。

建物を建てる際に使われる防蟻剤ですが、時間が経ってしまうと壁のクロスにシミを作ってしまう、お部屋の印象を損なってしまいます。今回の工事では、特にシミが目立つ2面のみの貼替で費用を抑えつつ、既存のものとは別のクロスを使用することでアクセントクロスとしてお部屋の印象アップを図りました。

また、窓枠には結露によるシミができておりましたが、色付きのニスを塗装することにより、シミを目立たなくするとともに耐水性を確保し、今後の結露による劣化を防ぐ工事となりました。

こちらのお部屋はリフォーム工事後すぐに入居となり、現在は満室となっております。

Before

After



スタッフ紹介



氏名	青木 太志
出身地	神奈川県足柄下郡真鶴町
勤務部署	出口戦略課
入社年月	2025年4月1日
休日の過ごし方	ゲームをやること
最近嬉しかったこと	友達と通勤していること
好きな言葉	幸せ
ひとこと	様々なことを学んでいきます！

賃貸管理コーナー



豊栄ハウジング
賃貸管理課 リーダー
西山友尉

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が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、比較的安価に対応できます。

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。

【ご相談・お問い合わせ】 オーナー様管理ご相談窓口
TEL : 0800-8005568 担当 : 真道・北村・白井・西山



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋良二氏

下階の問題入居者が原因で退去者が発生！ 次の入居希望者に説明義務はある？

【事例】

あるオーナーの所有する賃貸アパートで、1階の入居者が2階の入居者の生活音に対して騒音を理由に帰宅時に怒鳴りつけ、些細な生活音で強く壁を叩く等を繰り返して、2階の入居者が退去しました。

管理会社による注意も効果はなく、ついに2階の入居者は退去。その後、空室となった2階に新たな入居希望者が現れました。

このような場合、オーナーとして、前の入居者が下階の問題行動で退去したことを、新しい入居希望者に伝える義務があるのでしょうか？

【回答】

この点について、次の入居者にも同様の被害が及ぶ可能性があるとして判断される場合などでは、本件建物を借りるかどうかの判断のために、信義則に基づく説明義務が生じる可能性があります。説明せずに契約し、実際にトラブルが再発した場合には、告知義務違反として、損害賠償を請求される可能性もあります。

◆貸主の告知義務を認めた裁判例

本件建物を賃借するか否かを判断する上で重要な考慮要素については、その当時本件建物について賃貸借契約締結の申込の意思表示をする者に対し、右認識内容を告げるべき信義則上の義務を負う、とした裁判例があります。（東京地裁平成8年12月19日判決、事案としては有名な宗教団体のアジトと目されていることの告知をしなかったもの）

具体的に告知義務が発生するかどうか、本件建物を賃借するか否かを判断する上で重要な考慮要素というほどの迷惑行為があるかどうかは、明確な線引きがあるわけではなく、具体的な迷惑行為の内容によって判断せざるをえません。

◆告知義務違反の損害賠償義務

では、そのような告知義務があったにもかかわらず、告知しないまま賃貸借契約を締結した場合には、どのような責任が生じるのでしょうか。

上記の裁判例では、「右告知義務違反がなければ当該建物賃貸借契約が締結されなかったであろうと認められるときは、賃貸人は、賃借人に対し、当該建物賃貸借契約締結のために賃借人が出捐した費用相当額を賠償すべき義務」があるとして、一定額の損害賠償を認めています。

例えば、別の物件へ引っ越すための引っ越し代や初期費用（礼金等）などの支払義務が生じることが考えられます。

他にも、入居者の生活が害された程度によっては慰謝料が認められるようなケースも考えられるでしょう。

このように入居者に告知をする義務があるとなれば、募集は容易ではありません。となると、問題ある入居者の問題行動をやめさせるか、あるいは、問題行動が続くのであればその入居者を退去させることを考える必要があります。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

資産関連の税務情報 ～令和7年度 税制改正大綱について～

令和7年度の税制改正大綱でも延長が決定した直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置について、その詳細をご紹介します。

■直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置

1. 制度

18歳以上50歳未満の受贈者が、結婚・子育て資金に充てるため、金融機関等と契約をし、受贈者の直系尊属（父母、祖父母など）からの贈与のため結婚・子育て資金口座の開設等を行い、上記資金について贈与された場合は、1,000万円までの金額に相当する部分は、受贈者が金融機関等に結婚・子育て資金非課税申告書の提出により、贈与税が非課税とされる制度です。

2. 手順

- ①受贈者が金融機関と契約、結婚・子育て資金口座の開設
- ②贈与者が①の口座へ資金を入金する（贈与する）
- ③受贈者が結婚・子育て資金に充当した領収書などを金融機関に提出する
- ④受贈者が金融機関より資金の払い出しを受ける
- ⑤受贈者が50歳に達するまでに口座資金に残額がなくなれば贈与税は非課税となります。

3. 具体的な資金用途

- ①結婚資金
挙式費用、婚礼費用、新居資金、転居費用など
- ②妊娠、出産及び育児資金
不妊治療・妊婦健診に関する費用、分娩費用・産後ケアに関する費用、子の医療費、幼稚園、保育園の保育料、ベビーシッター代など

子育て世代の支援を行うべく、この贈与税非課税制度は適用期間が、令和9年3月31日まで実施できるように延長されました。

具体的な手続きは、税理士・税務署にて詳細の確認をされて進めていただきますようお願いいたします。

相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります。
相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！資産税に詳しい各専門家
（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様相続ご相談窓口
TEL：0800-8005568 担当：真道（しんどう）

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>									
① 総居室数	8	8	8	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 × ×	
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>									
④ 潜在家賃収入 (①×③×12ヶ月)	480万	461万	442万	▲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	× ×	
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>									
a. 固定資産税	29万	29万	29万	▲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	× ×	
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						
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>	392万	309万	283万						
5. 借入返済額 <年間計>	290万	290万	290万						
6. キャッシュフロー税引前 (4-5) <年間>	102万	19万	▲7万						
				資金繰り指標		結果	目安の数値	判断	
				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ます。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円下がるのが想定され、そうすると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】

1) 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。

2) 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%となっております。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。

店舗紹介

おかげさまで45期目！

平塚・大磯の不動産を中心とする資産管理は
豊栄ハウジングにおまかせください！



上段左より

伊藤 凜・郷 勇蔵・臼井 英哲・長田 菜々・丸川 剛男・丸川 和秀・笠井 琉稀・大塚 健弘
椎野 彩華・大澤 静・塩田 尚美・椎名 薫・名嘉真 佳子・戸塚 有紀・田淵 奈津子・角田 みどり
高橋 智也・小川 武美・北村 夕香子・真道 陽一・真道 豊・竹田 良美・石井 昌昭・西山 友尉



営業のご案内

営業時間
9:00~18:00
定休日
毎週水曜日

有資格者数

・宅地建物取引士	11名
・賃貸不動産経営管理士	4名
・不動産コンサル ディングマスター	1名
・相続支援 コンサルタント	1名
・2級ファイナンシャル プランニング技能士	1名
・2級建築士	1名
・インテリア コーディネーター	1名

Hoei Housing



不動産のことなら豊栄ハウジングにご相談下さい！

豊栄ハウジングはお客様の資産運用のために
専門スタッフの力を結集してトータルサポートいたします

● より良い賃貸経営へのご相談はこちら ●

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 空室について | <input type="checkbox"/> 売却について |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について | <input type="checkbox"/> 保険について |
| <input type="checkbox"/> 購入について | <input type="checkbox"/> その他 |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先：ホームズ君からの手紙事務局 担当：竹田

TEL：0800-8005568

FAX：0463-33-2691