

“福岡市の賃貸経営者のためのお役立ち情報誌”

# さくら通信

～2025年5月号～



管理運営物件入居率

**98.6%**

2025年4月末現在

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！  
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？

Presented by



株式会社さくらリアルティ  
福岡市大名2丁目4番22号  
(新日本ビル5F)

TEL : 092-737-8588

FAX : 092-737-8522

さくらリアルティ

検索



～今月の主な内容～

- P,1 ご挨拶
- P,1 今月の特選物件
- P,2 賃貸管理コーナー
- P,3 業界ニュース
- P,4 相続相談コーナー
- P,5 ソリューションコーナー
- P,6 マンスリーのご案内

## ご挨拶

我が社はお客様の大切な資産を守り育てるコンサルティングファームです。創業以来、700億円を超える不動産取引、8000件を超える不動産ソリューション事業（鑑定評価、売買仲介、M & A、不動産証券化事業、不動産アドバイザー事業）の実績を積み重ねてまいりました。スタッフには、不動産鑑定士、不動産コンサルタント、ファイナンシャルプランナーなど不動産サービスに特化したスタッフが揃っています。

不動産に関するあらゆる業務に豊富な経験とノウハウを持ち、お客様のご相談に応じて、的確で総合的なアドバイスと具体的な支援を行います。

さまざまなお客様のご相談に対して、遵法性を重視し、誠実な姿勢で、大胆かつ勇気をもってご支援しています。日本経済が大きく変遷していく中で、お客様の唯一無二のパートナーとしてこれからも誠実に、そして力強く、お客様の資産価値の最大化をサポートして参ります。



(株)さくらリアルティ  
代表取締役 井上 慶一

## 今月の特選物件

オーナー様限定情報です。  
ご了承ください。

売却・購入のご相談・お問い合わせ TEL 092-737-8588  
担当：不動産ソリューション事業部 小林



不動産鑑定士  
CPM(米国不動産  
経営管理士)  
井上 慶一

## 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。

空室募集、空室対策、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ

TEL 092-737-8588

担当：長・小林



## 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、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。

たとえば、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 結婚・子育て資金贈与について～

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けるようお願いいたします。

各税制度の特例の利用には一定の条件があります。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&不動産ご相談窓口

TEL 092-737-8588

担当：長



不動産鑑定士  
CPM(米国不動産  
経営管理士)  
井上 慶一

## 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					
<b>1.概要 &lt;月平均&gt;</b>								
① 総居室数	8	8	8	<b>キャッシュフロー</b> 総潜在家賃収入(GPI) ▲空室ロス 実質家賃収入(EGI)	<b>2025年</b> 461万 ▲ 58万 403万	<b>構成比</b> 100% 12.5% 87.5%	<b>目安の数値</b> GPI GPIの10%以下 GPIの90%以上	<b>指標判断</b> × ×
② 入居数	8	7	7					
③ 平均家賃他収入	5.0万	4.8万	4.6万					
<b>2.収入 &lt;年間&gt;</b>								
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					
<b>3.支出 (運営コスト) &lt;年間&gt;</b>								
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)	<b>88万</b>	<b>94万</b>	<b>103万</b>	<b>資金繰り指標</b>		<b>結果</b>	<b>目安の数値</b>	<b>判断</b>
4.営業純利益 (⑤-⑦) <年間>	392万	309万	283万	返済倍率(DCR)	NOI÷ADS	<b>0.98</b>	1.3以上	×
5.借入返済額 <年間計>	290万	290万	290万	損益分岐点(BEP)	PEX+ADS)÷GPI	<b>89.1%</b>	75%以下	×
6.キャッシュフロー税引前 (4-5) <年間>	102万	19万	▲ 7万					

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】

#### 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。



サツとくらせる♪ さくらす  
福岡の  
ウィークリー・マンスリーマンション

ビジネスから観光、仮住まいまで。  
お得で便利な、さくらすのウィークリー・マンスリーマンション。  
ぜひご利用ください。

すべて！ さくらリアルティにお任せください！

家具・家電  
生活備品の  
購入・設置

入居者  
募集から  
契約まで

トラブル  
クレーム  
処理

退室時の  
クリーニング

「サツとくらせるさくらす」のウィークリー・マンスリーはお預かりした物件に、家具・家電等の生活備品をセットし運営いたします。入居者募集から、審査及び契約まで安心しておまかせいただけます。契約の際には必ず入居者の身分証明書をご提示頂いており、身分証明のない方の利用はお断りさせていただいております。入居者様には緊急連絡者として基本的に親族を立てていただいております。また居住中のトラブル一切の処理と退室のクリーニングまでもトータルでサポートしております。保険についても通常の入居者の加入保険と同時に加入しますので、オーナー様にもご入居者様にもご安心いただけます！

スタッフブログ始めました！ぜひご一読くださいませ

TOPICS : スタッフブログ  
<https://monthly-fukuoka.co.jp/topics/12780.html>



810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-4-22

株式会社さくらリアルティ

マンスリー事業部 担当：吉木、北村、安藤

URL <https://monthly-fukuoka.co.jp/>



あなたの資産をより価値あるものに



# さくらリアルティ

【代表】 井上 慶一

【住所】 福岡市大名2丁目4番22号 新日本ビル5F

【TEL】 092-737-8588

【FAX】 092-737-8522

定休日 土日祝日

営業時間 9:00~17:00

## ●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: さくらオーナー通信事務局  
管理部: TEL:092-737-8588