

アスパ通信

August
2026

8

競合物件に差をつける！
物件の印象アップと付加価値創出
中古収益物件選びで失敗しない！
「リスク回避」と「優良物件の見極め」



株式会社アスパ

Asset value creation partners

競合物件に差をつける！ 物件の印象アップと付加価値創出

【テーマ】 空室対策

賃貸市場における競争が激化する中、入居希望者に選ばれる物件づくりには第一印象の向上と魅力的な付加価値の付与が不可欠です。内見時のわずか数秒で決まるとも言われる第一印象を向上させ、物件の価値を高めるための具体的な施策を解説します。

共有部清掃

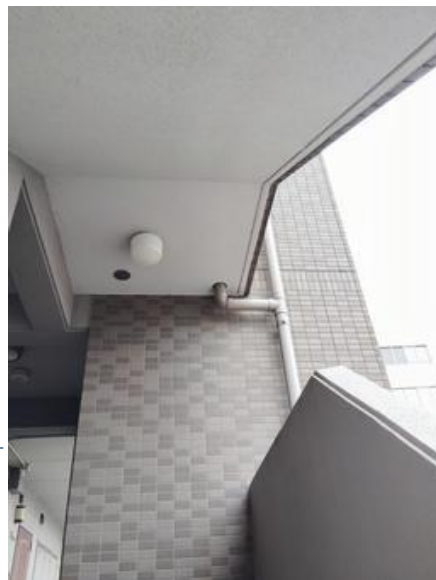
内見時の第一印象を左右する共用部の徹底した美観維持

入居希望者が物件を訪れた際、最初に目にするのはエントランスや廊下、ゴミ置き場といった共用部です。これらの清潔感は、物件全体の管理状態を示す重要な部分です。共用部が乱雑であると、どれだけ室内が魅力的であっても管理が行き届いていない物件と見なされ、入居を敬遠される原因になります。定期的な清掃はもちろん、床面の美観維持やゴミ置き場の整理整頓を徹底することで、大きな安心感を提供できます。常に高い清掃クオリティを維持することが、空室対策の確実な第一歩となります。

照明刷新

明るさと防犯性を高める共用照明器具の見直し

費用対効果が高いのが照明器具の刷新です。薄暗いエントランスや廊下は、それだけで物件全体に古臭い印象や防犯上の不安を与えてしまいます。共用部の照明を明るいLED照明に変更し、夜間のライトアップに工夫を凝らすことで、物件の雰囲気洗練されたものへと変えることができます。見通しの良い明るいエントランスは、特に女性やファミリー層を中心に高い安心感を与え、防犯対策としての付加価値にもなります。内見時に共用部が明るく保たれていることはプラスの印象に繋がるため、定期的な交換をおすすめします。



外構整備

物件の顔となるエントランスと館銘板のリニューアル



建物の顔であるエントランス周辺や館銘板のデザインは、物件の第一印象を決定づける重要な要素です。汚れた外壁や古くなったデザインのプレートは、それだけで入居希望者の期待感を損ねてしまいます。壁面へアクセントタイルを施工したり、洗練された切り文字タイプの館銘板に交換したりすることで、高級感を演出できます。

室内演出

入居後の快適な生活をイメージさせる室内の工夫

内見時、入居希望者が実際の暮らしを具体的にイメージできるように工夫することが成約率の向上に直結します。古くなった壁紙や床材を明るい色調へ張り替えるだけでも、室内の清潔感は一気に高まります。さらに、アクセントクロスを採用してデザイン性を高める手法や、簡易的な家具を配置するホームステージングの手法も非常に有効です。

水回りの徹底的なクリーニングと同時に、必要に応じて最新設備へのアップデートを行うことで、競合物件に対して差別化を図ることができます。

人気設備

ニーズに応える付加価値設備の導入

長期的な入居に繋げるためには、現代の入居者が重視する人気の設備を戦略的に導入することが重要です。

例えば、インターネット無料設備の導入や、宅配ボックスの設置は、幅広い世代で需要が高く、費用対効果に優れた空室対策となります。また、オートロックや防犯カメラの設置は、物件のセキュリティ価値を高めるため、周辺相場より高めの家賃設定を維持する土台にもなります。市場のトレンドを捉え、最適な設備投資を行うことが賢明です。

中古収益物件選びで失敗しない！ 「リスク回避」と「優良物件の見極め」

【テーマ】 投資

中古の収益物件は初期投資を抑えられる魅力的な選択肢ですが、新築にはない特有のリスクも数多く潜んでいます。特に手元の資産を有効に組み替え、将来の安定収入や確実な資産承継を見据えた慎重な物件選びが不可欠です。

今回は、購入時に絶対に外せない重要なチェックポイントを厳選して解説します。

建物設備

建物の健康状態と修繕履歴の確認



購入後の突発的な巨額出費を防ぐため、過去の修繕履歴の確認は必須です。外壁塗装や屋上防水は10年から15年の周期でメンテナンスが必要となるため、過去の実施状況から未来の修繕リスクを予測します。また、融資や将来の流動性に大きく影響する「新耐震基準(1981年6月以降の建築確認)」を満たしているのかも確実な選定基準となります。

収支実態

レントロールの信憑性と家賃相場

提示されたレントロールの数字を鵜呑みにするのは危険です。売却前にフリーレント(一定期間の家賃無料)を多用して一時的な満室を装う「偽装満室」の事例もあるため、周辺の実際の家賃相場と入居時期の偏りを現地調査で入念に裏付けします。目先の表面利回りだけでなく、実際の稼働率とエリアの実態を見抜く力が求められます。

『○○アパート』レントロール											
部屋No.	間取	契約者	契約面積	月給賃料			合計	固定賃料	敷金		備考
				賃料	共益費	駐車場					
101	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
102	2LDK	法人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
103	2LDK	空室	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	空室	¥103,500	調査中	
201	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
202	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
203	2LDK	空室	70.80㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	空室	¥103,500	調査中	
301	2LDK	個人	65.10㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
302	2LDK	個人	70.80㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
303	2LDK	空室	70.80㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	空室	¥103,500	調査中	
401	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
402	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
403	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
501	2LDK	個人	65.10㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
502	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
503	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
701	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
702	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
703	2LDK	個人	72.30㎡	¥85,000	¥8,500	¥10,000	¥103,500	¥103,500	調査中		
駐車場				¥10,000	¥10,000	¥10,000	¥10,000	¥10,000	¥10,000	¥10,000	
空室率											
合計				¥1,222,500	¥122,250	¥133,300	¥1,477,050	¥1,477,050	¥1,477,050	¥1,477,050	
月次平均収入				¥21,000,000							
減価償却費				¥23,000,000							
稼働率(資料ベース)				83.5%							
月利収入(稼働率)				¥17,587,500							
表面利回り(減価償却)				7.30%							

税務対策

減価償却費の終了と税負担の急増

中古物件は耐用年数の残存期間が短いため、購入当初は多額の減価償却費を計上でき、高い節税効果を得られるメリットがあります。しかし、この償却期間が終了した翌年からは経費が突然激減するため、注意が必要です。経費が減ると帳簿上の黒字(課税対象額)が跳ね上がり、所得税などの税負担が急増します。一方で銀行へのローン返済はその後も続くため、実際のローンの元金返済額が経費としての減価償却費を上回る「デッドクロス」という現象が発生します。手元に現金が残らないのに多額の税金だけが課される黒字倒産状態を防ぐためにも、オーナー様は購入前から税引後の長期キャッシュフローを細かく試算しておくことが極めて重要です。

出口戦略

将来の出口戦略とエリア選定

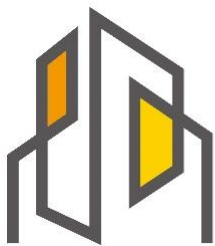
特に中古物件は経年劣化によって建物の魅力が低下していく分、その物件が建っているエリアそのものの実力がダイレクトに経営成績を左右します。そのため、自治体が発表している人口動態データや立地適正化計画の居住誘導区域を確認し、将来にわたって賃貸需要が底堅い街の物件を選ぶことが賢明です。

中古物件の購入時は、目先の家賃収入だけでなく、将来的に第三者へ売却する際や、次世代のご親族へ資産を引き継ぐ際(承継)の難易度まであらかじめ織り込んでおく必要があります。次の買い手が銀行から融資を受けやすい物件かという流動性の観点を持ち、購入の入り口の段階から明確な出口戦略を描いておくこそが、オーナー様の大切な資産を守り続ける最大の防衛策となります。

不動産のことなら、地域密着の 当社へお任せください！！

- 1947年創業の会社から独立、豊富な実績と提案力
- 平均入居率98.3%の高入居率
- CPMなどの有資格者によるコンサルティング
- 地域のために愛される不動産管理・取引を実施

まずはアスパにお気軽にご相談ください！



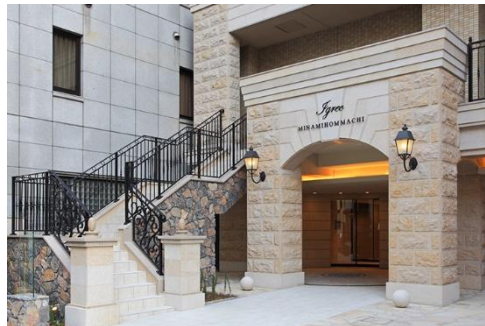
株式会社アスパ

Asset value creation partners

〒541-0059 大阪府中央区博労町1-4-6 イグレック南本町202

TEL : 06-6263-7500

FAX : 06-6263-7501



ホームページは
こちらから

より良い賃貸経営のためのご相談承ります

- | | |
|------------|------------|
| ○空室について | ○物件の売却について |
| ○リフォームについて | ○土地活用について |
| ○家賃滞納について | ○相続対策について |
| ○物件の管理について | ○その他 |
| ○物件の購入について | |