

イエシル、部屋ごとの「想定表面利回り」を掲載開始。収益性の可視化でマンション購入後の出口戦略をデータで支える

売却か・賃貸か。マンション価格高騰に伴い、居住目的の購入であっても欠かせない投資対効果の判断指標を提供

株式会社リブセンス(本社:東京都港区、代表取締役社長:村上太一、証券コード:6054)が運営する不動産情報サイト『IESHIL(イエシル)』(URL: <https://ieshil.com/>)は、一都三県のマンションの部屋ごとの「想定表面利回り※」を表示する新機能を実装しました。近年のマンション価格高騰を受け、居住目的の購入層であっても、将来のライフイベントによる住み替え(売却や賃貸運用)を見据えた出口戦略への関心が高まっています。本機能は、部屋単位の投資対効果を定量的な数値として可視化し、消費者が「売却か・賃貸か」といった出口戦略を客観的かつ多角的に判断できるよう支援します。



※ 想定表面利回りとは、その部屋を1年間賃貸に出した場合の「想定家賃収入」を、部屋別の「参考相場価格(購入価格)」で割った指標です。実際の空室リスクや維持費(管理費・修繕積立金、固定資産税など)は考慮されていないため、その物件(部屋)が持つおおよその収益性を見極めるための基準となります。

【計算式】想定表面利回り(%) = 年間の想定家賃収入(想定賃料×12) ÷ 部屋別の参考相場価格 × 100

■新機能開発の背景: 販売価格の「バブル化」を見抜く、実需のモノサシ

現在、首都圏を中心にマンションの販売価格(売り手の希望価格)の高騰が続いています。市場の過熱感や低金利による影響を受けやすい販売価格に対し、実際に人がその部屋に住むために支払う「賃料(家賃)」は、リアルな需要がダイレクトに反映されるためバブル化しにくいという特徴があります。

提示された販売価格をそのまま鵜呑みにして購入すると、「相場より高く買ってしまい、将来の資産価値が目減りする(高値掴み)」というリスクが生じかねないのが現在の市場環境です。

投資目的ではない一般的な購入層であっても、販売価格に惑わされない「物件の適正価格」を見極めるモノサシとして、部屋ごとの想定賃料から算出する「表面利回り」の重要性がいま、かつてないほど高まっています。

従来の一般的な不動産サイトの利回り表示は、物件全体や最低価格ベースの参考値に留まることが多く、部屋単位での数字を把握することは困難でした。本機能はイエシルが持つ膨大なデータにより「〇階の〇号室なら〇%」と、ピンポイントでわかる点が大きな特徴です。これにより、不動産業界に存在する『一般消費者との情報の非対称性』を解消し、より納得感の高い意思決定ができる環境の提供を目指します。

■新機能の概要：部屋ごとの「想定表面利回り」を表示

本機能は、イエシルが機械学習で独自に算出する「参考相場価格」と「想定賃料」を掛け合わせ、マンションの部屋単位での「想定表面利回り」を算出します。これにより、特定の物件が持つ収益性を、詳細なデータに基づき客観的な数値として把握することが可能です。

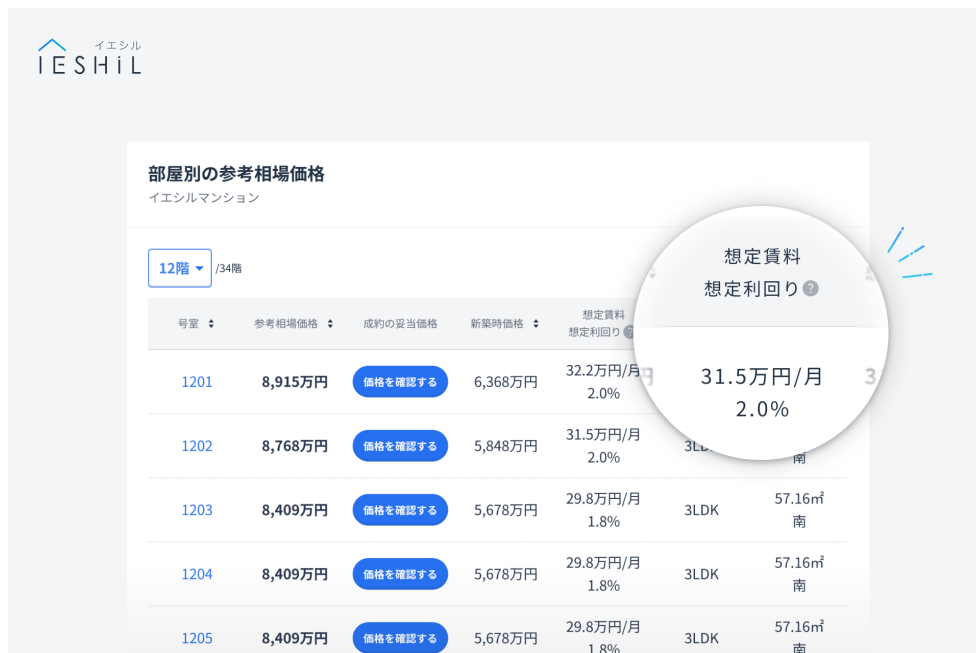
本機能の実装により、消費者は以下のシーンで納得感のある意思決定が可能になります。

●「売却か・賃貸か」のロジカルな判断

ライフイベントによる住み替えが発生した際、所有する部屋の具体的な想定表面利回りをベースに、売却すべきか賃貸で運用すべきか、出口戦略を比較検討できます。

●購入時の「将来の資産性」の見極め

居住目的の物件選定において、周辺エリアや他物件との利回り比較を行うことで、将来的に値崩れしにくい物件や賃貸需要が高い物件を、客観的な数値に基づいて見極められます。



イエシル
IESHIL

部屋別の参考相場価格
イエシルマンション

12階 / 34階

号室	参考相場価格	成約の妥当価格	新築時価格	想定賃料 想定利回り
1201	8,915万円	価格を確認する	6,368万円	32.2万円/月 2.0%
1202	8,768万円	価格を確認する	5,848万円	31.5万円/月 2.0%
1203	8,409万円	価格を確認する	5,678万円	29.8万円/月 1.8%
1204	8,409万円	価格を確認する	5,678万円	29.8万円/月 1.8%
1205	8,409万円	価格を確認する	5,678万円	29.8万円/月 1.8%

想定表面利回りの表示イメージ(円内下段)

■『IESHIL(イエシル)』について(URL:<https://ieshil.com/>)



「お客様にどこよりも透明化された不動産サービスを提供する」

多くの人にとって「住宅購入」は人生でも数少ない、最も大きな買い物の一つですが、それゆえに売買の経験や知識がある人は少なく、意思決定の良し悪しすら判断できないことも珍しくありません。一方、不動産会社の利益の源泉は「成約」であり、「消費者の満足や利益」を追求する動機は薄いのが現状です。この結果、今も不動産業界には一般消費者との知識差や情報の非対称性によって利益を上げる構造が存在し、法律の規制や業界慣習等によりシステム化や効率化も十分に進んでいるとは言えません。

イエシルはこのような構造に大きな課題とビジネスチャンスを見出し、「透明性」と「ITによる効率化」を武器に不動産業界の構造的な課題を解決し、より納得感の高い不動産取引の実現を目指します。(2026年7月現在、イエシルは一都三県のマンションを対象としております)

IESHIL(イエシル)ご利用に関するお問い合わせ先

https://www.ieshil.com/site_inquiry/

■ 株式会社リブセンスについて(URL:<https://www.livesense.co.jp/>)



株式会社リブセンスは、「あたりまえを、発明しよう。」をコーポレートビジョンに掲げ、『マッハバイト』『転職会議』『転職ドラフト』『batonn(バトン)』『IESHIL(イエシル)』などのサービスを展開しています。新しい“あたりまえ”の発明を通じて、より多くのお客様に、そして広く社会に必要とされる企業を目指しています。

- ・所在地: 東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝10F
- ・設立: 2006年2月8日
- ・資本金: 237百万円
- ・代表者: 代表取締役社長 村上太一
- ・事業内容: インターネットメディア運営事業

■ 本件に関するお問合せ先

株式会社リブセンス 広報担当 小山(おやま)・宮永(みやなが)

メール: live-pr@livesense.co.jp

電話: 080-4857-0491(小山)