

～2024年1月号～

いわさき 通信

“石川町・山手・元町エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

管理運営物件入居率

93.80%

2023年12月末 時点

謹賀新年

旧年中は格別の御高配を賜り厚く御礼申し上げます。
世界が笑顔充滿になるために、社員一同取り組んでおります。
本年もどうぞ宜しく御願ひ申し上げます。



有限会社いわさき不動産
代表取締役 岩崎 恵一郎
スタッフ一同

令和6年元旦

～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 おすすめ収益物件情報
- P,2 今月のトピックス
- P,3 賃貸管理コーナー
- P,4 業界ニュース
- P,5 税金相談コーナー
- P,6 ソリューションコーナー



～今月の注目ポイント～

【賃貸管理コーナー】

2023年度:人気の設備ランキング②

【税金相談コーナー】

インボイス制度スタート! 不動産賃貸業は、今後どうする?



LIXIL不動産ショップ

ERA加盟店はすべて独立自営の会社です
有限会社いわさき不動産は全米リアルター協会の国際会員です



有限会社いわさき不動産

横浜市中区石川町2-66

TEL : 045-252-4480

FAX : 045-252-4475

お世話になります

初春の候、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。
旧年中はひとかたならぬ御高配に賜り、誠にありがとうございました。
2024年（令和6年）辰年の幕開けです。この年末年始、存分に楽しめたことと思います。私の年末年始は、兎に角、穏やかにゆっくりと今年一年を想像しながら過ごす日々でした。



昨年12月より第42期『原点回帰』をスローガンとして、開始いたしました。
辰年のキーワードである「変革（転機）」や「激動」が示すように、時代が動く年と言われるれます。令和3年6月施行された賃貸住宅管理業法、賃貸住宅管理の在り方をより深く理解し、専門家としての知識+経験を積むことにより、皆様のお困りごとを解決できる知恵が、わが社にはあります。原点を大切に「変革」「激動」の時代を乗り切り、皆様のお役に立てる1年とします。

お客様に喜んでいただけるよう企業理念である「笑顔満ち」を常に心がけながら、揺るがない信念でお客様の為に取り組んで参ります。お困りの際はいつでもお気軽に弊社担当者までご相談ください。

末筆ながら本年も変わらぬお引き立ての程よろしく願い申し上げます。
皆様に益々ご繁栄がありますよう心よりお祈り申し上げます。

令和6年 元旦
有限会社いわさき不動産
代表取締役 岩寄恵一郎

管理物件入居率地域1番を目指して

優先順位 1 自社管理物件

管理物件
入居率**93.80%**
(2023年12月末時点)

工事完了後、29日で申込！！



リノベーション工事を数年前に実施し、約3年ご入居され、今回の工事は、ハウスクリーニングだけを施して募集を開始することになりました。この後、何年お住まいになっていただけるかは不明ですが、リノベーション工事の費用をまだ回収できていないため、家賃収入の他に、この先、発生する可能性のある原状回復工事の支出をなくすために、貸主様の原状回復負担を「0」にする「住マート倶楽部」で募集を進めていくことになりました。実質、入居者様の原状回復費用負担も「0」になる商品の為、競合物件との差別化にもつながり、工事完了後、29日で申込に繋がることができました。今回のお申込者様は、現家賃よりも賃料を下げ、且つ広さは変えたくないという要望にこの「住マート倶楽部」の商品で募集している物件がマッチングしました。

オーナー	O様	築年数	築46年	間取り	1LDK	世帯数	2
賃料	60,000円台	空室	1室→0室	入居率	50%→100%	対策	住マート倶楽部

おすすめ収益物件情報

～当社厳選☆ おすすめ収益物件のご紹介～



横浜市営地下鉄ブルーライン「阪東橋」駅 徒歩2分

所在地：横浜市中区弥生町 構造：SRC造10階建

間取り：1K 築年：1984年9月

専有面積：20.90㎡

バルコニー面積：5.25㎡

管理費：5,600円/月

修繕積立金：8,110円/月

設備：オートロック
宅配ボックス
エレベーター

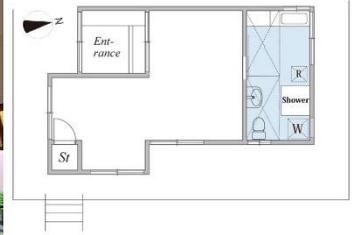
<PRポイント>

●現況賃料 60,000円/月

●年間収入 720,000円/年

想定利回り

販売価格 1,000 万円 7.79 %



JR根岸線石川町徒歩約14分

所在地：横浜市中区山元町1

間取り：1K 構造：木造ルーフィング葺平屋

土地面積：61.20㎡ 築年：1947年6月
(登記簿)

※家屋課税台帳登録事項証明書による

建物面積：27.27㎡ 建ぺい率：60%

容積率：200%

<PRポイント> ※現在空室

●年間収入予定 78万円

●2017年リフォーム済

表面利回り

販売価格 1,120 万円 6.96 %

その他の非公開物件も多数ご用意。お気軽にお問い合わせください！

今月のピックアップ

いわさき不動産 第42期経営計画発表会 開催

2023年12月1日(金) 有限会社いわさき不動産の第42期経営計画発表会を開催いたしました。

今期は、マスクも外し、多くのゲストの方々にもご参加いただき、前期の振り返りを基に第42期の目標を発表いたしました。ご参加いただきましたゲストの方々のお話は、業界の動向や物事の考え方、とらえ方等のお話もあり、非常に興味深く勉強になりました。

12月1日より第42期を迎え、心機一転、それぞれの目標に向かい、また、仕事を通じ、お客様を笑顔いっぱいにするよう、日々邁進してまいります。

有限会社いわさき不動産
スタッフ一同



2023年度：人気の設備ランキング②



いわさき不動産
賃貸管理営業課 村瀬

いよいよ繁忙期も近づいてまいりましたが、物件の空室対策はお済みでしょうか。空室対策は、賃料の適正化や諸条件の緩和といった投資を行わずにできるものから、設備や内装のグレードアップといったものまで多岐にわたります。今月も先月に引き続き、全国賃貸住宅新聞社より発表された人気の設備ランキング『この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる』についてお伝えさせていただきます。

出典：全国賃貸住宅新聞掲載データを基に船井総研にて加工

《单身者向け》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる			《ファミリー向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる		
順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	→	インターネット無料	1	→	インターネット無料
2	→	エントランスのオートロック	2	↑ (前回3位)	エントランスのオートロック
3	→	高速インターネット	3	↓ (前回2位)	追いだき機能
4	→	宅配ボックス	4	↑ (前回5位)	システムキッチン
5	→	浴室換気乾燥機	5	↑ (前回6位)	宅配ボックス
6	→	独立洗面台	6	↓ (前回4位)	高速インターネット
7	→	システムキッチン	7	→	浴室換気乾燥機
8	↑ (前回9位)	防犯カメラ	7	↑ (前回10位)	24時間利用可能ゴミ置き場
9	↓ (前回8位)	24時間利用可能ゴミ置き場	9	↑ (前回12位)	ウォークインクローゼット
10	→	追いだき機能	10	↓ (前回7位)	ガレージ

こちらのランキングはもう何年も連続で「インターネット無料」が1位となっております。携帯電話所有者のスマートフォン比率は96.3%となっており、インターネット環境は必須となっております。また、近年はテレワークの普及やネットゲームユーザーの増加もあり、より通信速度の速い「高速インターネット」を求める入居者も増えております。数年前に無料インターネットを導入した方でも、既存の入居者から「インターネットが繋がらない」などの声が上がっている可能性もありますので、既存サービスの刷新も含め検討してみてください。

また近年は、共用部に関する設備ニーズが高まっております。セキュリティ面を気にする方は特に増えており、「エントランスのオートロック」「防犯カメラ」等のニーズが高まっています。学生や新社会人など、若年層をターゲットにしている单身物件に対しては、コストパフォーマンスの高い投資になると考えられます。

それ以外でも、インターネットショッピングを利用するのが当たり前の世の中なので、「宅配ボックス」の普及率も上がってきております。メーカーから発表されているデータでは、マンションで約60%、アパートで約40%設置されているというデータもあります。最近では玄関先に設置できる個別置き型の商品も増えてきておりますので、導入のハードルは以前より下がってきております。

「24時間利用可能ゴミ置き場」のニーズも高まっておりますが、こちらはアパートの場合は設置場所の関係でどうしても導入が難しくなってしまいます。そういった場合には、ゴミがカラス等に荒らされないように、中身が見えず、臭いも漏れないようなタイプのゴミステーションがおススメです。

今回お伝えした内容を参考に、繁忙期に向けて、費用対効果の高い投資を検討してみてください。



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

外国人であることを理由に 入居を拒否して損害賠償？

【事例】

入居希望者が日本国籍を持たないことがわかりました。
入居に向けて話が進んでいたのですが、賃貸借契約をやめたいと思います。
なにか問題はあるでしょうか？

ホテルや旅館などとは異なり、賃貸の場合には、基本的に、貸主は、借主と契約を締結するかどうかについての自由があると考えられています。「契約を結ぶかどうかをそれぞれの個人が自由に決めることができる」と考えられているからです。これは、「契約自由の原則」の内容の一つです。

ですので、誰に対して物件を貸すかどうか、についても基本的には貸主の自由、貸主の判断に委ねられているということができます。ですが、どのような場合も自由というわけではなく、「国籍」のみを理由として賃貸借契約を拒絶したり、「国籍」を理由とした差別的な扱いをした場合には、損害賠償等の問題が生じる可能性があります。

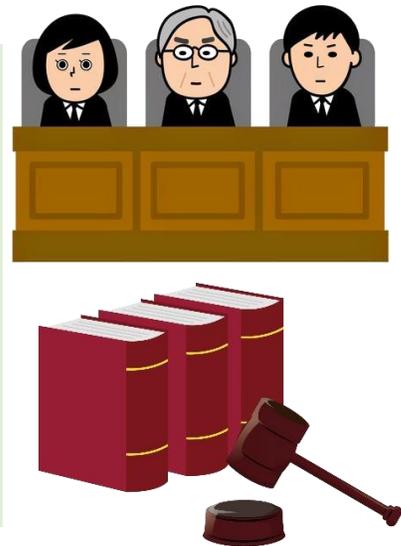
以下の2つの裁判例を紹介します。

1) 入居申込者の国籍を理由に賃貸借契約の締結を拒絶して損害賠償責任を負った事例

借主会社が、日本国籍のない従業員を入居予定者とする賃貸借契約書及び必要書類を提出しました。ですが、貸主が、審査の最終段階において入居者に日本国籍がないことを理由として契約を拒否しました。

判決では、合理的な理由がないにもかかわらず契約の締結を拒んだものであるとして損害賠償責任の一部を認めました。(慰謝料100万円と弁護士費用の一部10万円)

※京都地方裁判所判決 平成19年10月2日、
RETIO.2008.2 No.69を参照)



2) 「A国人には仲介しない」との説明が差別的であるとして慰謝料が認められた事例

こちらは賃貸借契約の締結を断ったところ、すでに賃貸借契約が成立している、という主張と、媒介業者の「A国人には仲介しない」という発言が差別的であるとして損害賠償請求を受けました。

判決では、賃貸借契約がすでに成立しているという主張は認められませんでした。が、発言については客観的に見れば差別的なものと捉えられてもやむをえない、として人格権侵害を理由に損害賠償を認めました。(慰謝料10万円と弁護士費用の一部1万円)

※東京地方裁判所 令和元年10月9日判決 RETIO No.119参照)

1つ目の裁判例は、一定段階まで話が進んでいたのに、合理的な理由なく契約を拒絶したこと、2つ目の発言自体が差別的であることを理由としています。「国籍」を理由とした合理的な理由のない差別は、損害賠償を負う可能性があり、上記のような裁判例があるということは確認しておきましょう。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

インボイス制度スタート！ 不動産賃貸業は、今後どうする？

2023年10月から消費税インボイス制度がスタートしました。約1か月経過したところですが、大きなトラブルはないものの、事務作業が煩雑になったことで想定した以上に処理に時間を要している感じです。

駐車場オーナーの対応は想定通り

借手からの目線で見ますと、駐車場オーナー（貸主）の対応は、インボイス登録について、明確にやらないと意思表示がある・無反応くらいで、割合としては、【無反応】がほとんどで、明確にやらないと意思表示があった方が1割程度でした。2026年までの3年間の経過措置の間は様子を見るという予想は大方合っていたように思います。

借手は今後どのように動いていこうか

筆者の拙い数のヒアリングベースでの対応を聞くと、契約期間が残っているうちは貸主に特段の行動は起こさないという方が多いように思います。ただ、心情的には良く感じていない方が多く、次回更新時に賃料の変更や移転などの対処を検討している方が大半です。

借手の心理

ある飲食店が借りている店舗の貸主は将来的にもインボイス対応をしないようで、現状の月額賃料50万円（税込）の金額変更も検討していないとのこと。これを飲食店側の消費税負担を試算してみると下記の通りになります。

2023年10月から2026年9月 消費税負担額 109,090円/年

2026年10月から2029年9月 消費税負担額 272,727円/年

このような負担を借主に生じるため、どうしても次回更新前にその後の契約への対応（移転、消費税分減額、消費税分増額）を検討することになってしまいます。

貸主の心理

貸主側としては、消費税負担というよりも申告作業、経理処理などの事務負担を避けたい部分が多いとみえますので、これは国税庁が簡便な申告納税方式などを導入するなどの制度的な支援を望みたいところです。一方で当初の3年間の経過措置の間に賃料減額などの検討をしているオーナーも少なくないです。

誰が負担するのかという綱引きの様相を呈していますが、基本となるのは適正な賃料設定ときちんとした契約書の整備かだと思います。先の6年間を見据えて早めの対応が望まれます。以上、参考にして頂けましたら幸いです。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頂けるようお願いいたします。

AIで資産価値を即座に判断！セルフインスペクションアプリ

「全ての物件情報」が「AI評価」付きで「24時間以内」に届く画期的サービス



横浜では弊社が一番乗りです！！その名も「SelfFin(セルフイン)」！！

AIが物件データをもとに判断！！操作はカンタン！もちろん無料！



これまでの価格の妥当性、流動性、耐震性、住宅ローン減税、管理状況、ローンシュミレーションなどを毎日お届けするAIによる情報に加え、マンション偏差値、過去の販売履歴、販売相場、過去の賃貸履歴、賃貸相場、ロコミ、推定売却価格、ローンシュミレーションを瞬時判断するデータベース機能が加わりました！

<https://www.re-agent.info/selfin-lp/era0055/lp/>



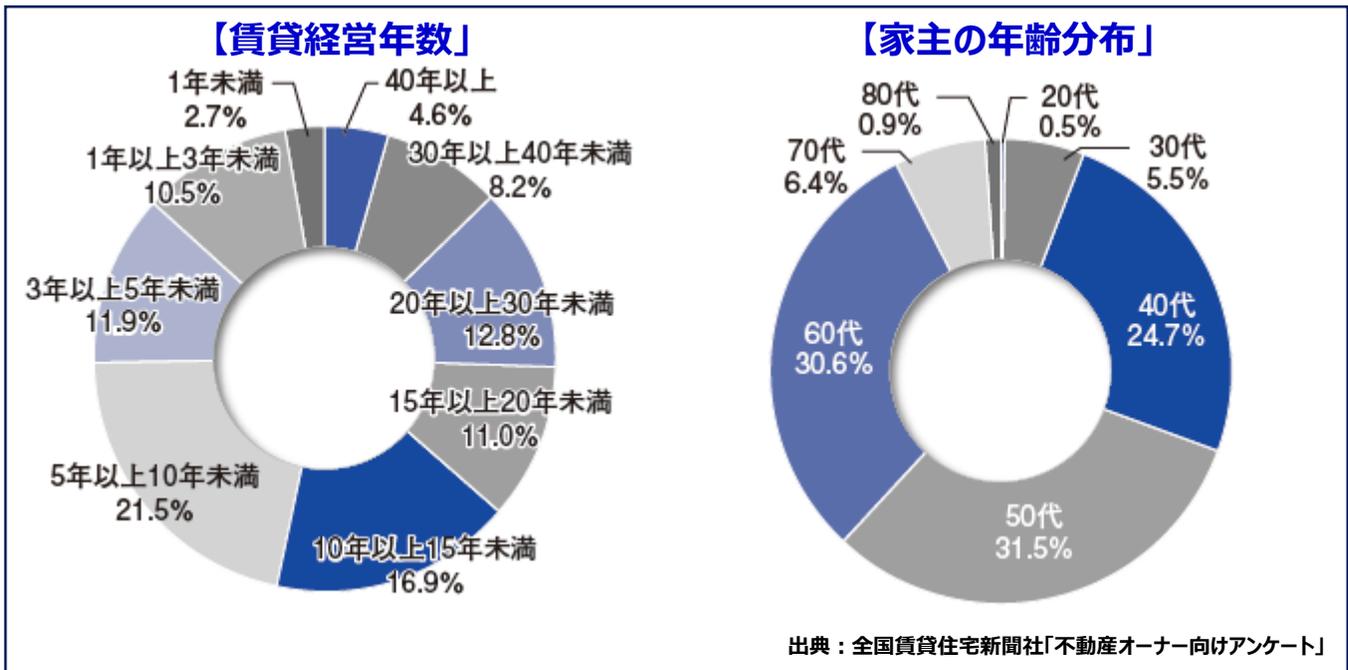
不動産ソリューションコーナー

賃貸経営の事業承継は早まっている！？

相続・事業承継は賃貸経営に付きまとう大きな問題です。どのタイミングで承継するのが良いか、お悩みの方も多いかと思しますので、解説させていただきます。

1) 賃貸オーナーの経営年数と年齢層

まずは、下記の2つのグラフを見ていきましょう。左側のグラフは『賃貸経営年数』についてのアンケート結果になりますが、経験が10年未満という方の割合が46.6%となっており半数に迫る勢いです。世の中では2016年ころから不動産投資ブームが起きたと言われており、その際に賃貸経営を開始した方が一定層いることも要因の一つですが、相続件数が増えていることも関係しているとも考えられます。右側のグラフは『家主の年齢分布』となっておりますが、こちらを見ていただくとわかるように、50代以下の方が62.2%となっており、若年層の賃貸オーナーが増えていることがわかります。



2) 相続税の申告件数の推移

下記のデータは相続税の申告件数の推移になりますが、2015年に相続税の基礎控除が引き下げられて以降、大きく増加傾向にあることがわかります。賃貸経営の事業承継が増えていることが安易に予測できますね。



賃貸経営の事業承継は年々早まってきていると言われております。遺言や家族信託など、対策は多岐にわたりますので、お悩みの方は是非一度ご相談ください。

空室対策、収益向上、資金繰り改善、リフォーム工事のご相談・お問い合わせは
TEL 045-252-4480 担当：村瀬（むらせ）

住マート倶楽部

家賃を下げたくない!
リフォーム費用を出したくない!
オーナー様**必見!!**



住マート倶楽部のメリット

- 1 早期に満室を実現できる
- 2 自己負担なしで始められる
- 3 家賃を下げなくても決まりやすい
- 4 原状回復費用がかからない
- 5 滞納リスクがない

◆空室対策商品◆
お部屋探しの
新しいカタチ



イメージキャラクター
タダか1君

詳しくは...

いわさき不動産

TEL **045-252-4480**

FAX 045-252-4475

Email info@iwasaki-realestate.com 担当: **村瀬**

お気軽に
お問合せください

