

～2024年5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

94.95%

2024年4月末 時点



～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】

**競合物件と比較し『一番化』を行う
空室対策手法【設備編】**

【税金相談コーナー】

【住宅取得資金贈与の改正と期限延長】



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

新緑の候、時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。日頃は格別のお引き立てをいただき、ありがたく御礼申し上げます。

今年3月の寒暖差の影響が、毎朝の散歩で桜のつぼみが今か今かとハラハラするのは、初めての感触でした。開花宣言が、春一番が吹き乱れた後になり、一気につぼみが開花した勢いは、『待ってました〜』と桜の花の勢いを感じた春の始まりでした。美しく咲乱れ、4月初旬から2週にわたり森林公園は、お花見客で混みあっておりました。今の株価の勢いにも似たような・・・今年はこの年かなあ？

さて、今年の繁忙期賃貸では、来店数が前年対比112%、インターネット反響数前年対比124%、集客は順調に推移しました。売買では、昨年末より収益物件の売却相談が増加、購入のご相談も増加、相続関連の売買相談も増加しています。

本年4月施行 相続登記義務化の影響も考えられます。

因みに、相続登記義務化スタートにより所有者不明土地等の発生を予防するための制度でもあり、相続により所有権を取得、遺産分割が成立した日から3年以内に相続登記をしなければなりません。申請漏れには10万円以下の過料が科せられる事があります。この義務化は、これまでに発生した相続にも適用されるため、施行日から3年以内に相続登記を行う必要がありますので注意が必要です。しかし、相続登記が長年されていなかったことにより、複雑化したものは、纏らないケースも多々あります。そのような時、相続登記義務の不履行による罰則（過料）を回避する方法があります。詳しくは、ご相談下さい。その問題を解決できる知恵と工夫があります。



令和6年 5月吉日
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**94.95%**

(2024年4月末時点)

リノベと住マート倶楽部で賃料アップして申込！！

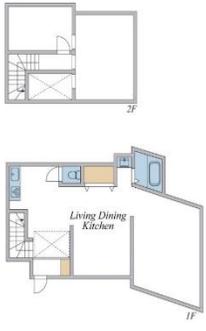


長くご入居していただきましたご入居様が退去し設備改修するにも予算が取れず、今回は、内装工事を主にご提案させていただきました。キッチンセットは変えずに扉を塗装で仕上げ、三点ユニットもシャワーホースや便座を変えるだけでも印象は、変わります。内装工事に費用がかかるので賃料を5,000円アップして募集をかけました。今回、お申込みいただきましたお客様は、内装工事がなされており、初期費用が抑えられる「住マート倶楽部」が決めてとなりました。

オーナー	E様	築年数	築36年	間取り	1R	世帯数	4
賃料	65,000円前後	空室	0室	入居率	100%	対策	内装工事 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～



JR根岸線「山手」駅 徒歩15分
JR根岸線「石川町」駅 徒歩約21分

所在地：横浜市中区山元町3丁目

間取り：2LDK 構造：木造亜鉛メッキ葺2階建

土地面積：102.31㎡ 築年：1969年3月
(セットバック部分 1975年増改築
約22.25㎡含)

土地権利：所有権 床面積：1F 47.47㎡
2F 25.37㎡

<PRポイント>

●家賃収入：1,176,000円/年間

●現況表面利回り7.35% 表面利回り

販売価格 1,600万円 7.35%



JR根岸線「山手」駅 徒歩約18分
JR根岸線「石川町」駅 徒歩約19分

所在地：横浜市南区唐沢 床面積：①：1F 18.81㎡
2F 18.81㎡

間取り：①2SK②3DK ②：1F 26.73㎡
2F 22.27㎡

土地面積：78.19㎡(2棟) 構造：木造スレート葺2階建
(セットバック部分含)

土地権利：所有権 築年：①昭和27年
平成2年増築
②平成3年1月8日

<PRポイント>

●家賃収入：①+② 1,764,000円/年間

●現況表面利回り 8.01%

販売価格(2棟) 2,200万円 8.01% 表面利回り

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

山口萌美さんが入社されました。

いわさき不動産に入社されたきっかけや、入社までの経歴についてインタビューを行いました。

山口さんは大阪出身で、結婚をきっかけに横浜に引っ越してこられました。

大学在学中に宅建を取得、ハウスメーカーの営業などを経て今年2月に当社に入社され、現在は契約業務を担当しています。

「人を大切にする会社はお客様を大切にする」

いわさき不動産の社風が入社のきっかけとのこと。

「何事も極めたい！」とチャレンジ精神あふれる山口さん。

日本一を目指して富士山登頂

を達成！バンジージャンプやフル

マラソンにも挑戦していきたいと

意気込んでいます♪

契約や更新業務だけでなく、
経理、管理、営業など全体
像をつかみ、何事にも対応
できる人材を目指して奮闘
されている山口さんの活躍
にご期待下さい！（古畑）





いわさき不動産
賃貸管理営業課 村瀬

競合物件と比較し『一番化』を行う 空室対策手法【設備編】

今年も繁忙期が終わりましたが、オーナー様にとって、空室対策は年中続きます。我々管理会社にとってもオーナー様に空室対策のご提案は引き続き実施させていただきます。

今回は、前回に引き続き、競合物件と比較し、ご自身の所有物件の一番化を進めるための空室対策手法について、設備面に目線をお伝えさせていただきます。

【競合物件と設備面を比較し一番化を行う】

前回お伝えしました通り、ご自身の所有している物件が、同一エリアの競合となる物件と比較して、どこが勝っていて、どこが劣っているかを知ることは空室対策を進めるうえで重要なポイントです。下記の表は、競合物件との設備面を比較する際に使用するものになります。

物件名	エアコン	ネット無料	高速回線	独立洗面台	TV モニターホン	ウォシュレット	追炊	浴室乾燥機	室内洗濯機 置場	システム キッチン	LED 照明	デザイン リフォーム	宅配 BOX
対象 **ハイツ A101	○	○		○			○	○		○			
競合 物件	○○ハイツ 202	○	○	○	○	○	○	○	○				○
	□□タウン** 203	○			○	○	○		○	○	○		
	△△ハイツ 205	○			○	○		○		○	○		
	××ロワイヤル B102	○	○	○	○	○	○			○			○
成約 物件	●●ヴィレッジ 101	○	○	○	○	○	○	○	○	○			○
	カーサ★★ 202	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	☆☆ウッド 102	○	○	○	○	○		○	○	○		○	○

対象となる**ハイツA101は、競合物件や成約物件と比較すると、TVモニターホンやウォシュレットがないという状況です。また、インターネット無料は導入しているが、高速回線は導入されていないため、動画配信サービスやネットゲームを利用する顧客層からは敬遠されます。このあたりの設備は、標準化されつつあり、昨年10月に発表された『人気の設備ランキング』で上位にランクインされているものです。もはやこの設備がないと決まらないという状況になってきております。

また、この部屋は室内洗濯機置き場がないという致命的な状況です。部屋の間取りや広さによってはどうしても導線の確保が難しいというケースもありますが、可能な限りスペースの確保をお勧めします。

その他の設備に目を向けていきますと、近年では備え付けの照明があるのが当たり前になってきているため、LED照明で差別化を図るケースも見られます。LED化の工事が必要にはなりませんが、長期的な目線で見ると費用対効果の高い設備投資になると考えられます。

この繁忙期で空室を埋めきれず、お困りのオーナー様は、是非この機会に弊社までご相談ください。



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 田上 博也 氏

空家等対策の推進に関する特別措置法の 一部を改正する法律について

使用目的のない空き家は、ここ20年ほどで1.9倍にもなり、今後も増加することが見込まれています。（1998年：182万戸→2018年：349万戸→2030年見込み：470万戸）

空き家は周囲の環境に悪影響を与えるだけでなく、老朽化が進むことにより、賃貸や売却が難しくなり、空き家を処分することが困難となります。

そこで、空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律（以下「本法」といいます。）が、令和5年12月13日に施行されました。

本法は、以下の3点を柱に、所有者に対し、国や自治体の施策に協力する努力義務が課されることとなります。

- 1 空家活用を拡大する。
- 2 空家管理を確保する。
- 3 周囲に著しい悪影響を与える空家（「特定空家」と呼ばれます。）を除去する。

以下、さらに具体的な施策を記載します。

1 活用拡大

- （1） 「空家等活用促進区域」を創設し、用途変更や建替等を促進します。
- （2） 所有者に代わって所有者不在の空家の処分を行う財産管理人の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。
- （3） 空家等管理活用支援法人を創設します。（所有者向けの相談対応などを行います。）

2 管理の確保

- （1） 特定空家化の未然防止措置が行われます。（国が「空家の管理指針」を告示、放置すれば特定空家となるおそれのある空家（「管理不全空家」と呼ばれます。）に対し市区町村が指導・勧告、勧告された空家の住宅用地特例の解除）
- （2） 所有者に代わって建物管理を行う「管理不全建物管理人」の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。
- （3） 電力会社等にある所有者情報を市区町村が提供要請できるようになります。

3 特定空家の除去等

- （1） 緊急時の代執行制度が創設されました。
- （2） 市区町村が裁判所に財産管理人（相続財産の清算人など）の選任を請求し、空家の管理・処分を実施します。
- （3） 空家の所有者への報告徴収権（調査のために行政機関が資料の提出などを求める権限）を市区町村に付与し、勧告・命令等を円滑化します。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【住宅取得資金贈与の改正と期限延長】

縮小傾向にありました直系尊属（父母、祖父母）から住宅を取得する際の資金の贈与を受ける場合の優遇税制の改正について見ていきます。今回の改正では、適用期限を令和8（2026）年の年末まで延長し、条件として省エネ等住宅の等級要件に少し改正がありました。

どのような制度か？

この制度は父母などからの贈与により自分で住むための家屋の新築や中古物件の取得などに充てるための資金をもらった場合に条件を満たす時は、一定の金額まで贈与税を非課税とする制度です。

条件は？

住宅取得資金贈与の非課税の条件は複雑ですので適用する際は、必ず税務署、税理士にご確認ください。大まかな条件だけ示しますと、以下の通りです。

- ・贈与者は父母などで受贈者は18歳以上で贈与年の所得金額の制限があること
- ・過去にこの特例の適用を受けたことがないこと
- ・贈与年の翌年3月15日までに全額を家屋等の新築などに充てていること
- ・贈与年の翌年3月15日までにその家屋に居住していること

特に最後2つの条件については、資金の動きや引き渡し時期などを考慮しなければならないため、慎重に対応しなければなりません。

* 詳細については、国税庁タックスアンサーNo.4508 直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税をご確認ください。

何をしないといけない？

この制度は上記の条件の通り、資金の流れと家屋の取得について贈与した年内において通帳など含めてお金の動きを整理しておく必要がありますので、翌年の申告時期に対応すれば何とかなるというものではありません。また、翌年に贈与税の申告が必要なのですが、合わせて所得制限にも気を付けないといけませんため所得税の申告もある方は、年内から株式譲渡、仮想通貨などの所得についてもケアをしておきましょう。

不動産屋さんでご案内する場合の注意事項

住宅資金贈与は取り扱いの難易度があり、年間での管理が必要です。特に、建築の工期が伸びて年内に住めない場合、資金の贈与が適正にできていない場合など様々な要因で制度が適用できなくなることがあります。具体的な手続きは、事前に税理士・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、ローンシミュ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、ローンシミュ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！

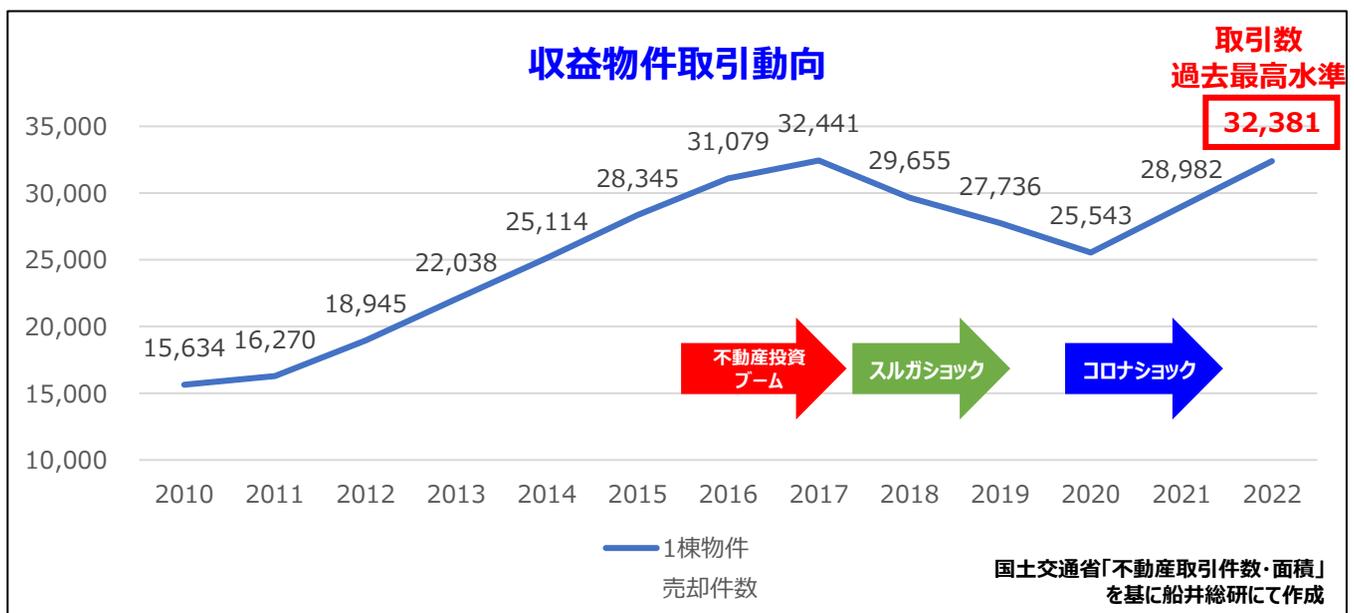
<https://www.re-agent.info/selfin-lp/era0055/lp/>



賃貸経営を黒字で終えるためには 適切なタイミングでの売却を

賃貸経営を行っている目的は人それぞれですが、物件単体で見た時に、その経営を黒字化するということが非常に重要です。黒字化できるかどうかは、正直なところ、建築時・購入時にほぼ答えは出ているので、経営を途中でドロップアウトするという考え方も必要です。つまりは、売却も視野に入れて経営を行っていくということです。

下記の表は、収益物件の取引動向に関するデータになります。スルガ銀行の不正融資事件から新型コロナウイルスの蔓延によって、一時的に落ち込んだ収益物件の売却件数が2022年には過去最高水準にまで増加しつつあります。物件を売るという話は、オーナー様からすると、「あまり人に知られたくない」と思う方が多いかと思いますが、実際にこれだけ売却を選択する方がいらっしゃるというのが実情です。



【売却することで黒字で経営を終える選択】

アパートの売却には、最適なタイミングがあります。売却のタイミングを間違えると、収支が赤字になってしまったり、支払う税金が増えてしまったりと、本来得られるはずの利益を失う恐れもあります。アパート売却の最適なタイミングは、詳しく経営状況を調べてみないとわかりません。なぜなら、物件の収益や稼働状況、修繕履歴を確認して、損の出ないタイミングを見極める必要があるからです。

また、賃貸経営を行う際、最終的な利益は、「購入した物件を売却し、経営が終了した時」に確定します。所有中に得た家賃収入 + 売却価格が、アパートの購入費用と運営中にかかった経費を上回れば、利益確定できるので、その経営は成功だったと言えるでしょう。

【利益確定の考え方】 購入費用 + 運営中経費 < 売却価格 + 累計キャッシュフロー

いかがでしたでしょうか。いきなり「物件を売却したい！」と決断するのは難しいかと思いますが、まずはご自身の物件が今いくらで売れるのかを把握しておきましょう。売却価格の査定をご希望の方は、是非弊社までお問い合わせください。

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）

～スマートクラブ～

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!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

