

～2025年1月号～

# いわさき 通信

～賃貸のお役立ち情報誌～

管理運営物件入居率

## 95.25%

2024年12月末 時点



### 謹賀新年

旧年中は大変お世話になりました  
本年もよろしくお願いたします  
令和七年

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

※年始は1月5日(日)より営業いたします。

#### ～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】

### 2024年度 人気の設備ランキング②

【税金相談コーナー】

### 資産関連の税務情報 ～今年不動産の譲渡があった方～パート②



## 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

頌春の候、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ご高配に賜り、誠にありがとうございました。  
2025年（令和7年）巳年の幕開けです。年末のご挨拶でも触れましたが、巳年は「努力を重ね物事を安定させていく縁起の良い年」であり、これまでの努力や準備が結び始める時期とされております。



昨年第42期は『原点回帰』をスローガンとして、業務見直しを進めてまいりました。  
今期43期は、インフレ経済へと進んでいく今後の日本で柔軟に対応し生き残るため、『地域密着最強チーム創り』をスローガンとして開始いたしました。

わが社は、今年、創業48年となります。事業承継から28年「再生や変化を繰り返しながら柔軟に発展していく」という巳年に最適な会社環境となりました。

私が目指す地域密着の最強チームは、不動産管理業を通じて、地域の皆様に真に役立つチームメンバーを育成することです。不動産関連知識を学び、そして、成功、失敗を経験することにより、成長したメンバー一人一人がチームとして、皆様のお役に立ち、安心して生活することのできる地域づくりが我々の使命であると考えております。

企業理念である「笑顔充満」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。お困りの時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お願い申し上げます。

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7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**95.25%**  
(2024年12月末時点)

工事期間中にお申込み！！



before



after



before



after

長期ご入居されていたお部屋の工事提案をさせていただきました。浴室、キッチン等入替の検討も致しましたが家賃相場等を考え、設備入替ではなく、扉にシートを張り、見え映えをよくする工事を行いました。また、火災防止の為、むき出しになっている分電盤をカバー付の分電盤に変更しました。その他、畳の表替えやクロスの貼替をし工事期間は、約30日。工事にお申込いただくことができました。設備一新する工事だけではなく、エリア、築年を考え、想定賃料から逆算して工事費用を算出することも重要です。

オーナー	Y様	築年数	築55年	間取り	2K	世帯数	6
賃料	55,000円	空室	満室	入居率	100%	対策	原状回復工事

# 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「石川町」駅歩10分  
みなとみらい線「元町・中華街駅」徒歩20分

所在地：横浜市中区石川町5-220

建物構造：鉄骨鉄筋コンクリート造  
地下3階地上10階建て6階部分 築年：1985年12月

専有面積：49.70㎡ 総戸数：79戸

管理費/8,610円/月 設備：エレベータ  
修繕積立金/9,460円/月 宅配ボックス

<PRポイント> 間取り：1LDK+WIC

- 賃貸中！年間収入：1,620,000円
- 富士山が望めるお部屋
- リビングと寝室が引き戸の仕切り開けておくと開放感があります。

販売価格 2,200 万円 想定利回り 7.36 %



JR根岸線「石川町」駅歩8分

所在地：横浜市中区山手町272-1

建物構造：鉄筋コンクリート造  
地上5階建て3階部分 築年：1974年2月築

専有面積：57.33㎡（壁芯） 総戸数：50戸

バルコニー面積：7.93㎡ 設備：エレベータ

土地権利：所有権 オートロック

間取り：ワンルーム+WIC

<PRポイント>

- 現在賃貸中！年間収入：1,380,000円
- 2025年4月上旬退去予定の為自己使用も可
- ペット飼育可能（細則有）

販売価格 3,140 万円 想定利回り 4.39 %

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！

## 今月のトピックス

### 新年のご挨拶

謹んで新春のお喜びを申し上げます。

皆様におかれましては輝かしい新年をお迎えのこととお喜び申し上げます。昨年はデジタル収支表への切り替えなど、サービス拡大のためにチャレンジの一年となりました。

特に「店頭デジタルサイネージ」の設置は紙の広告から電子掲示になったことで室内写真や動画も流せるようになり、当社でお部屋を探したい！と思ってもらえる機会が増えたのではないかと思います。

お取引いただいているオーナー様、お客様の目線に立ち、よりご満足いただけるサービスの提供が出来るよう社員一同アイデアを形にしていきます。

皆様のご健勝とご発展をお祈り申し上げます。

本年もよろしくお願い申し上げます。

いわさき不動産 スタッフ一同





いわさき不動産  
賃貸管理営業課 村瀬

## 2024年度 人気の設備ランキング②

今回も先月に引き続き、人気の設備ランキングについてお伝えさせていただきます。先月は『この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる』というランキングについて解説しましたが、今回は『この設備がなければ決まらない』という必須設備のランキングについて見ていきましょう。

《单身者向け物件》 この設備がなければ決まらない		
順位	変動	設備
1	→	エアコン
2	↑ (前回3位)	室内洗濯機置場
3	↓ (前回2位)	TVモニター付きインターホン
4	→	インターネット無料
5	→	温水洗浄便座
6	→	独立洗面台
7	↑ (前回8位)	エントランスのオートロック
8	↓ (前回7位)	宅配ボックス
9	→	備え付け照明
10	→	高速インターネット (1Gbps)

《ファミリー向け物件》 この設備がなければ決まらない		
順位	変動	設備
1	→	エアコン
2	→	室内洗濯機置場
3	→	TVモニター付きインターホン
4	→	独立洗面台
5	↑ (前回6位)	温水洗浄便座
6	↓ (前回5位)	追いだき機能
7	→	インターネット無料
8	→	システムキッチン
9	→	エントランスのオートロック
10	↑ (前回11位)	宅配ボックス

出典：賃貸住宅新聞のデータを基に船井総合研究所にて作成

昨年に引き続き、单身者向け、ファミリー向けの物件ともに、『エアコン』が1位となっております。理由は明白で、ここ数年続く猛暑の影響です。今年に限って言えば4月28日には東京都千代田区の気象台で28.2℃を記録し、10月19日に30.1℃を記録しております。東京に限ったことではないですが、4月末～10月まで暑い日が続くため冷房が必要で、12月～2月までは寒くなるため暖房が必要になります。年間で約9か月もの間はエアコンを付けなければならない状況となっており、エアコンの設置がない部屋は大手ポータルサイト上でも検索の時点で弾かれてしまいます。

2位には『室内洗濯機置き場』がランクインしておりますが、2年前までは数年間1位となっていた設備です。室内に洗濯機置き場を増設できるのであれば、是非実行していただきたいですが、導線を考えるとどうしても難しいケースもあります。その場合は家賃を相場より低めに設定し、ターゲットとして高齢者や外国人、生活保護等も受け入れることも検討してください。それでも決まらない場合は、売却や建替えて資産を組み替えるのも良いでしょう。

その他の設備に関しても、单身とファミリーで大きな違いはありませんが、ここ数年で専有部だけでなく共用部の設備もランクインするようになってきました。

どこから対策するべきか、判断に迷うこともあるかと思いますので、お困りの際は是非一度弊社までご相談いただけますと幸いです。



弁護士法人  
一新総合法律事務所  
弁護士 大橋 良二 氏

## 不動産オーナーを悩ませる 賃借人の迷惑行為

不動産オーナーを悩ませる賃借人の迷惑行為ですが、今回は、ハトへの餌やりで賃貸借契約の解除が認められた裁判例を紹介します。

入居者が、物件でハトに餌付けをした結果、多数のハトが飛来して、羽が散乱したり、通行人が歩道上にいるハトを怖がって車道を通行するようになり、近隣の飲食店において衛生上の支障を生じて苦情が生じました。警察からの指導もありましたが、入居者は、ハトへの餌やりをやめなかった、というものです。（テナントの物件です。）



### 【裁判所の判決】

- ・ハトに餌を与える行為を反復継続し、実際にも本件ビルの周辺でハトによる被害が発生し、苦情が寄せられる
- ・警察署員からハトへの餌やりをやめるよう要請を受けたほか
- ・近隣の商店主や本件ビルの来訪者との間で、ハトをめぐる口論になった
- ・近隣に迷惑がかかり、共同生活を乱している状況を十分に認識していたにもかかわらず、本件解除の後もハトへの餌やりを反復継続などの理由により、解除を認めました。

（契約書上の、「近隣に迷惑及び共同生活を乱す行為や衛生上有害となる行為」に該当して、解除事由に該当すると判断されました。）

実務上、居住用物件であっても、ハトに限らず、野良猫や小鳥など動物への餌付けによるトラブルは散見されます。

### 【対策】

- ・契約書や物件の利用細則などで餌付け行為を禁止する
- ・周辺住民から苦情があった場合には速やかに注意喚起する  
（なぜ餌付けを禁止しているか、どのように他の人が困るのかなど）
- ・苦情や被害の程度が大きい場合には契約解除も検討する
- ・証拠（共用部の場合には防犯カメラなど）や記録（苦情や警察沙汰になった場合にはその日時等、入居者から聴取した場合にはその内容）を確保するなどが考えられます。

こちらのケースでは、裁判で契約解除が認められましたが、裁判まで対応するのは時間も手間もかかります。裁判は最後の手段として、早めの注意喚起などで対応を進める必要があります。

参考文献：東京地判 令3・3・25 ウエストロー・ジャパン  
RETIO. NO.130 2023 年夏号 最近の裁判例から



税理士法人タックススイズ  
税理士 後藤 勇輝 氏

## 資産関連の税務情報 ～今年不動産の譲渡があった方～パート②

まだ時期的には早いと思いつつも、あっという間に3月となり確定申告の時期になります。今回は第2弾として、年内に自宅不動産を売却して利益が出た場合を見て参ります。

### 自宅不動産の譲渡があった方

自宅不動産を売却した場合は、譲渡所得についての特例があります。納税額が大きく変わるお得な制度ですので活用したいところです。

### 譲渡益が出た場合について

自宅不動産を売却した際に発生する譲渡益は、所有期間に関係なく最高3,000万円まで控除できる特例があります。

### 適用できる条件

- ・売却した自宅が現に自分が住んでいる家屋などであること
- ・売却の年及びその前の年にこの特例又はマイホームの譲渡損失特例を受けていないこと
- ・売却の年、その前の年及びその前々年にマイホームの買換えや交換の特例を受けていないこと
- ・売却した自宅に収用等の特別控除などの特例を受けていないこと
- ・売却先が親子などの親族等でないこと

### 注意点

- ・この特例は、確定申告をしないと適用されません。
- ・夫婦で共有の場合は、二人ともそれぞれ申告が必要です。
- ・住民票だけを置いていて居住の実態のない場合の不動産の売却は適用ができません。
- ・居住の実態は、水道光熱費の支出などで判断できます。
- ・適用するための条件が多岐にわたり複雑ですので、下記のチェックシートを利用されることが望ましいです。

右記のQRコードのリンク先は「居住用財産を譲渡した場合の3,000万円の特別控除の特例適用チェック表」こちらは令和5年分（名古屋国税局）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いただ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、口コミ、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/>



# 賃貸経営における収益を最大化するために！ 3つのポイントを解説

賃貸経営で収益を最大化するには、様々な要素を総合的に考えて戦略を立てる必要があります。大きく分けて、**3つのポイント**がありますので解説していきます。

### 1. 入居率向上

空室があると、その分の家賃収入が得られません。入居率を上げるためには、以下の施策が有効です。

- ・魅力的な物件にする：見た目が綺麗（リノベ、設備の刷新、清掃状況など）
- ・効果的な宣伝：大手ポータルサイトへの掲載、広告料やフリーレントの設定など
- ・適切な家賃設定：需要を考えた相場との比較やターゲット設定など
- ・入居者満足度向上：リクエスト対応品質、共用部の環境改善など

### 2. 家賃収入増加

家賃収入を増やすには、以下の手法が有効です。

- ・家賃改定：相場の適正家賃より低い場合のみ  
※既存の入居者の同意を得る必要があるため再募集時に実施する見直すケースが多い
- ・付加価値サービス：ペット可、ネット無料、家具家電付などで競合物件との差別化

### 3. コスト削減

賃貸経営を行う上で発生する経費を削減することで、収益を増やすことができます。

- ・管理会社の見直し：大前提として管理料相当の仕事をしっかりしてもらおう会社へ仕事を依頼しましょう。サブリースの場合、毎月の送金賃料ではなく、現在の募集賃料を確認し、相場より低い場合には再査定を行い管理会社変更も視野に入れましょう。

※サブリースの場合解約違約金など発生するケースもありますが、中長期的に見て違約金を支払ったとしても管理変更することで収益を最大化できるケースもあります。

- ・節税対策：修繕等で経費を使うことで物件力を向上（収益性を上げる）させることができる上に、確定申告時の収入を下げ、節税に繋げることも可能です。

※税理士によって経費計上の見解が違うケースもございます。税理士の先生でも賃貸経営に詳しい方もいればそうでない方もいらっしゃいます。

また、家賃収入が900万円を超える方の場合、法人化をすることで支払う税が法人税になるため税率を下げることも可能です。

賃貸経営は基本的には中長期的な視点で収益確定していく投資手法です。短期的な利益にとらわれず、安定的な収益を目指しましょう。また、不動産に関する法改正も適宜行われますので、その都度ご自身の賃貸経営において、役立つことかどうか判断し、対策を実行していきましょう。

物件や市場性によって、適切な戦略立案をすることは大変難しいことですので、お困りの際は、是非一度弊社までご相談いただけますと幸いです。

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](mailto:info@iwasaki-realestate.com)

担当: **村瀬**

お気軽に  
お問合せください

