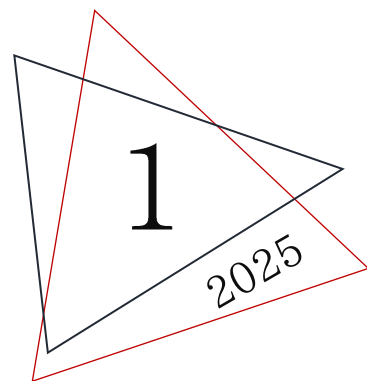


”名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

リード通信



入居率

95.83

(東区・中区)

12月末現在

賃貸管理：人気の設備ランキング

業界ニュース：オーナー様を悩ませる賃借人の迷惑行為

相続相談・不動産ソリューションなど他にも情報多数

2025年もよろしくお願いたします！



あけましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願致します。2025年の干支は「乙巳」。「乙」は植物がこれから成長をしていく状態、「巳」は豊穡を表し、成長や変革と年になると言われています。昨年末にはトランプ前大統領がアメリカ大統領選で再選、日本では国民民主党が大きく議席数を伸ばしました。石破総理就任から円安に振れる中、2025年も日本は大きな変革期に於いては、日銀利上げの影響は今のところほとんど出てきていません。恐らく今年も慎重に実態経済に配慮しながら、上がったとしても昨年とほぼ同等のペースになるでしょう。そう考えると、不動産の売買市場は今の相場感のまま堅調に推移し、また賃貸も昨年と同じく活発に動きがみられるのだと思います。マンションの空室を埋めるには、この1月から3月までの短い期間がもっとも効果的に空室対策、入居付けをおこなえる貴重な期間となります。長年の経験から言えることは、ニーズを捉えて部屋づくりをしていく事が一番大事だということです。お持ちの資産の場所・構造・築年数・設備などによってニーズのある賃料設定は常に変化をしていきますが、賃貸ニーズでもご紹介させて頂きます。新築供給に押され最低限の設備としてウォッシュレット・モニター・ホン・室内洗濯機置場が定着しつつあります。また、床は構造による音の反響の問題がなければ、幅広のフロアタイルにするのがニーズ的にもコストパフォーマンス的にもベストでしょう。価格面の調整、入居条件緩和、AD増額等と併せてそういった細かな空室対策を行いながらこの春を良いものにしていきたいと思えます。管理を頂いているオーナー様も、そうでないオーナー様も、良い春を迎えて頂けるよう頑張ってお参りたいと存じます。

株式会社リードワン

代表取締役

服部英植

セミナー情報 (第111回)

～リード塾のお知らせ～



平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
1月より年2回のペースで不動産セミナーを開催致します。
次回は7月の予定です。
事前登録制で開催場所は都度変更となりますので、
ご参加希望のかたは下記セミナー事務局へご連絡下さいませ。

【お問合せ先】

リード塾セミナー事務局
(担当：服部)

052-350-5750



コインパーキング用地

探しています。

名古屋市 愛知県内 募集中！ 先ずはお気軽にご相談下さい

052-350-5750 担当/服部

事務所・店舗の空室でお困りのオーナー様へ

事務所や店舗物件のオーナー様にとって長期空室は頭の痛い話かと思えます。特に1階、2階部分はキャッシュフローや所有物件の体裁に関わる事なので、空室で悩んでいるオーナー様が多いのが現状ではないでしょうか。

リードワンでは、お困りのオーナー様に代わり、情報発信、リーシング、コンバージョン（用途変更）等、様々な対応をして参ります。 先ずはお気軽にご連絡下さい。

テナント事業部 河崎より

052-350-5750



常務取締役 永井 道人



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も決まる』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しますので、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。

空室募集、空室対策、設備交換、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ
TEL担当：菊地・渡辺



不動産オーナーを悩ませる 賃借人の迷惑行為

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り過ぎようになり、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



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とってもら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。



税理士法人タックスウェイズ
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、あつという間に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れば幸いです。



各税制度の特例の利用には一定の条件があります。資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】 オーナー様：相続ご相談窓口
TEL 052-253-8181 担当：渡辺・菊地



おかげさまで 45周年！

私どもは“住まい”を通じて地域社会に貢献致します

リードワン本社
リードワン保証
不動産管理・売買仲介



エイブルNW上前津店
賃貸仲介



エイブルNW常滑店
リードワン常滑支店
賃貸仲介・不動産管理



エイブルNW中国上海店
賃貸仲介



エイブルNWマニラ店
賃貸仲介・売買仲介



メモリアルホール
尾張旭の里
ペット専門の葬儀・供養



リードワン東京
売買仲介



ファインビレッジ
緑花台
サービス付高齢者向け住宅



リハビリデイステーション
元気村緑花台
デイサービス



ランズビー梅森台
ランズビー貴船
障がい者グループホーム



不動産
のことなら

リードグループにご相談下さい！

リードグループは専門スタッフの力を結集し
お客様の資産運用をトータルサポートいたします！

● より良い賃貸経営へのご相談はこちら ●

- | | |
|------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 空室について | <input type="checkbox"/> 売却について |
| <input type="checkbox"/> リフォームについて | <input type="checkbox"/> 土地活用について |
| <input type="checkbox"/> 家賃滞納について | <input type="checkbox"/> 相続対策について |
| <input type="checkbox"/> 賃貸管理について | <input type="checkbox"/> 保険について |
| <input type="checkbox"/> 購入について | <input type="checkbox"/> その他 お気軽にご相談ください！ |

お問い合わせ先：リード通信事務局 担当：服部
TEL:052-350-5065

リードグループ

検索

