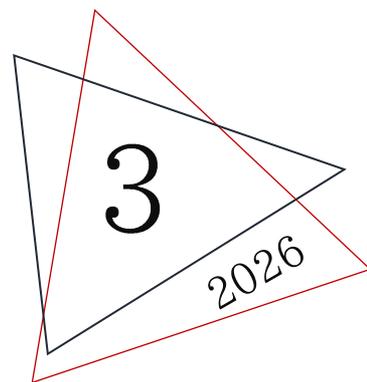


”名古屋・常滑エリアの賃貸オーナー様のためのお役立ち情報誌”

リード通信



入居率
97.81
(東区・中区)
2月末現在

賃貸管理：変容する賃貸市場と「選別」の時代

業界ニュース：明渡し強制執行の現場で殺傷事件

相続相談・不動産ソリューションなど他にも情報多数



あつという間に3月となり住み替えの繁忙期もピークの時期となりました。多数のお問い合わせと格闘しながら、1部屋でも空室を減らすべく奮闘しております。

昨年は物価高騰という単語が何度も登場しましたが、今年の春もその影響は続いております。そのせいか、初期費用関係の条件緩和が入居促進に効果を発揮しており、申込件数も堅調に推移しております。ひと昔と違い、弊社での管理させて頂いている入居者様との契約は保証会社へ加入して頂いておりますので、敷金などを預からずとも滞納回収リスクへの影響はほとんどありません。

入居者付け促進に際して、設備面、入居条件面沢山の選択肢がありますが、この春に間に合う施策は募集金額や、2人入居、ペット、高齢者受け入れなどの条件緩和がまだ間に合う選択肢となります。最終は5月のゴールデンウィークあたりまでが山場となりますので、それまでに1件でも多く入居付けできるように頑張ってみようと思います。

株式会社リードワン

代表取締役

服部 英雄

セミナー情報 (第112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。
現在、年2回のペースで不動産セミナーを開催しております。
次回は7月25日(土)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。
懇親会だけでもお気軽にご参加お待ちしております。

【お問合せ先】
リード塾セミナー事務局
(担当：服部)

052-350-5750



「保険の点検」始めました

所有不動産の保険で心配事はございませんか？

言われるままに加入した保険があるけど
過剰だったり不足していたりしないかな？

地震の時でも、補償ってされるんだっけ？

何かあった時にちゃんと保険で補償されるの？
ほとんどオプションは付けてないけど大丈夫かしら？？



そんなお悩みから...

「不動産のプロ」と「創業88年 保険のプロ」が
お客様をお守りします！

お問合せ先：オーナー様担当または渡辺まで ☎052-350-5655



常務取締役 永井 道人



2026年繁忙期動向 変容する賃貸市場と「選別」の時代

2026年の賃貸市場の繁忙期は、これまでの「繁忙期＝誰もが動く時期」という常識が通用なくなっています。物価高による生活防衛意識と、首都圏を中心とした家賃高騰。この二つの逆風が、市場の風景を大きく変えつつあります。今回は、これらの厳しい市場背景を整理し、これからどう入居付けに向き合うべきかお伝えさせていただきます。

1. 「動かない」という選択：物価高がもたらした引っ越し控え

現在、多くの生活者が直面しているのは、食品や光熱費、そして輸送費の容赦ない上昇です。引っ越しに伴うコスト（敷金・礼金、手数料、家財の買い替え、そして引越し業者への支払い）は、今や家計にとって極めて大きな負担となっています。

現状:以前なら「少し古くなったから」「気分転換に」と動いていた中間層が、今の家賃を維持するために「更新」を選択し、ステイする傾向が強まっています。

影響:賃貸仲介における「一般個人客」の流動性が低下し、従来の集客手法だけでは顧客からの反響獲得が難しくなっています。

2. 首都圏の家賃高騰：限定される「借り手」の肖像

特に首都圏においては、家賃の上昇が一般的な会社員の給与上昇幅を大きく超えてしまいました。これにより、都心の物件を借りられる層が明確に分断されています。

法人契約への依存:個人での契約が困難な金額帯が増えた結果、福利厚生の手厚い企業の「法人契約」や、高所得層のパワーカップル、あるいは戦略的に住居費を捻出できる層に借り手が限定されつつあります。

ミスマッチの発生:貸主が強気の賃料設定を維持する一方で、借主の支払能力が追いつかない「需要と供給のミスマッチ」が、一部の高級物件や新築物件で顕在化しています。

3. 今後の入居付けに求められる「付加価値」とは

このような「選別」の時代において、オーナーはただ物件を募集してもらうだけでは生き残れません。今、顧客が求めているのは、単なる物件情報ではなく、「安く借りる」ではなく「賢く住む」という物価高という長期的なリスクを見据えた「生活設計のパートナー」としての視点です。

初期費用の緩和:敷金・礼金を無くすことや、フリーレントの導入など

タイプとコスパの追求:高い家賃を払う価値のある設備の導入（ネット無料、宅配BOX）

家賃高騰と物価高という二重苦の中で、顧客はかつてないほど「シビアな目」を持っています。その目に適う価値を提示できるか。ともに選ばれる物件づくりを行っていかねばと思います。

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：渡辺



明渡し強制執行の現場で殺傷事件 ～保証会社従業員が亡くなった事案～

弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

2026年1月、東京都内において、建物明渡しの強制執行の現場で、保証会社の従業員が居住者に刺され死亡する殺傷事件が発生しました。本件は、家賃滞納等を理由とする明渡しについて、東京地方裁判所の執行官が現地で手続きを行っていた際に起きたものです。

現場には、執行官のほか、関係者として保証会社の従業員を含む関係者が立ち会っていましたが、居住者が突如刃物で襲撃し、保証会社の従業員が死亡、執行官も負傷しました。

■ 明渡し強制執行の基本的な流れ（実務整理）

建物明渡しの強制執行は、典型的には以下のような流れで進められます。

① 明渡し催告

執行官が現地を訪問し、期限を定めて退去を求めます。任意の明渡しを促す手続です。

② 明渡し断行

催告期限を経過しても退去がなされない場合、執行官が強制的に建物を明け渡させます。鍵の開錠、室内への立入り、占有の排除が行われるのがこの段階です。

③ 動産の搬出・保管・廃棄

室内に残された動産については、執行官の指揮のもとで搬出され、一定期間の保管を経て、引取りがなければ廃棄されます。

本件は、この強制執行の過程で居住者の強い抵抗が顕在化し、重大な暴力事件に発展したものです。

■ オーナーとして知っておきたいこと

強制執行は裁判所が行う法的手続ですが、実際の現場は、居住者が生活の基盤を失うという、緊張度の高いものです。

こちらのケースでは、保証会社の方が執行に立ち会っていたようですが、管理会社や弁護士、オーナー自らが立ち会う場合もあります。

以下のような事情がある場合には特に注意が必要です。

- ・明渡しを強く拒否している
- ・精神的に不安定と見られる
- ・過去にトラブルや威嚇行為があった

明渡しの強制執行は、オーナーにとっても、関係者にとっても、決して容易な対応ではありません。それでも、賃料不払いの入居者を退去させることは賃貸経営のために必要であり、適切な手続きを踏み、関係者と連携しながら、向き合っていくことが求められます。



「持ち続けるリスク」を回避！ 出口戦略を検討すべき収益物件の特徴とは！？

1. はじめに：なぜ今「売却」を検討すべきなのか

賃貸経営は事業であり投資です。赤字では経営が成り立たないのは会社と同じで、そういった視点で見ると、不動産投資は「入口・運営・出口」を考えて行う必要があります。『**なんとか持ち続ける**』ことが、将来の修繕リスクや資産価値の下落を招く恐れがあるため、適切なタイミングで売却を行う必要があります。

2. 売却を検討すべき物件の「3つのシグナル」

まず売却を検討するタイミングを3つお伝えいたします。

① 大規模修繕が迫っている、または修繕費が賃料を圧迫している

築20年～30年を超えると、屋上防水や外壁塗装、配管交換など、キャッシュフローを大きく削るコストが発生します。修繕費用をかけて賃料を維持するか、修繕前に売却して利益を確定させるか、適切な判断が必要です。

② デッドクロス（元金返済額 > 減価償却費）の発生

デッドクロスが発生していると、帳簿上の利益は出ているのに、手元の現金が増えない「黒字倒産」状態に陥っている可能性がある時期となります。所得税が増税されるタイミングは、資産の組み換え（売却）の絶好機とも言えるでしょう。

③ エリアの需給バランスの変化

近隣に競合の新築物件が増えたり、大学の移転や企業の撤退などで賃貸需要が構造的に変化した場合は、今後の事業継続を検討する必要があります。それに伴って「空室対策」を行うこともありますが、対策に費用対効果が得られず、限界を感じ始めたら、それは出口の合図となります。

3. 売却に向けてオーナーが実行すべき「3ステップ」

ステップ	アクション内容	目的
Step 1: 査定と収支の再確認	複数の仲介会社に査定を依頼し、現在の「市場価格」を把握する。	投資利回りと残債を照らし合わせる。
Step 2: 物件資料の整理	修繕履歴、入居状況、固定資産税通知書などを即座に出せるようにする。	買い手（投資家）からの信頼を高め、成約を早める。
Step 3: リーシングの強化	満室状態、または高稼働状態で売り出す。	収益物件は「収益性」で値付けされるため、空室を埋めることが売値に直結する。

「売却」は失敗ではなく、資産を最大化するための「**前向きな決断**」です。手元に残ったキャッシュを次の高利回り物件や、より管理負担の少ない資産へ振り向けることで、オーナーとしてのステージを一段上げることができますので、これを機に一度ご検討いただければと思います。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

確定申告の必要性と申告方法

2月に入りますと、確定申告のシーズンとなります。近年では申告や納税の方法も利便性が上がってきております。今回は、確定申告の必要のある方、期限、方法などについて見ていきます。

【確定申告の必要があるケース】

給与所得のある方は、会社での年末調整によって所得税が精算されており、1年間の納税はすべて完結しております。しかし、次のケースでは確定申告が必要となります。

- ・給与収入が年間2,000万円を超える方
- ・給与を1か所からもらってる方で、かつ、その給与は源泉徴収をされていて、給与所得、退職所得以外の他の所得の合計額が20万円を超える方
- ・給与を2か所からもらっていて、かつ、その給与は源泉徴収をされていて、年末調整をされなかった給与の収入金額と、給与所得、退職所得以外の他の所得の合計額が20万円を超える方（所得金額により不要のケースもあります）
- ・ご自身の経営する会社から貸付利息収入や賃料などをもらっている方
- ・災害などで源泉徴収の猶予などを受けている方
- ・源泉徴収義務のないところから給与などをもらっている方
- ・退職金について税額を計算したら、源泉徴収された金額より多くなる方

上記のほか、確定申告をすることによって、税額の還付が受けられる方は、申告の義務はありませんが、1年間の税額精算をし、税額が戻ってきますので、しておく方が得になりますので行っておきましょう。

【確定申告の期間と方法】

所得税の確定申告の受付期間は、例年2月16日から3月15日までとされております。なお、還付申告については、期間前からも受け付けております。

申告の方法は、スマホなどマイナンバーカードを活用して、国税庁ホームページの確定申告等作成コーナーから、申告書の作成、e-Taxによる電子送信も可能となっております。

納税については、次の納付方法があります。

1. 振替納税
2. ダイレクト納付
3. ペイジー
4. クレジットカード納付
5. スマートアプリ納付
6. QRコードによるコンビニ納付

振替納税ですと、4月下旬の振替ですので納税が慌ただしくならなくて済みます。

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いただけるようお願いいたします。

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



おかげさまで 45周年！

私たちは“住まい”を通じて地域社会に貢献していきます

リードワン保証
家賃保証



エイブルNW常滑店
賃貸仲介・不動産管理



リードワン本社
不動産管理・売買仲介



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

