

～平塚エリアの賃貸経営者のためのお役立ち情報誌～

ホームズ君からの手紙

<2025年1月 第119号>



撮影地：平塚市中原

撮影：西山 友尉

Hoei Hoei Housing

有限会社 豊栄ハウジング

神奈川県平塚市平塚3丁目10番25号

TEL 0800-8005568

FAX 0463-33-2691

不動産に関するご相談は
NEW！ホームページから

QRからお問い合わせ
いただけます▶



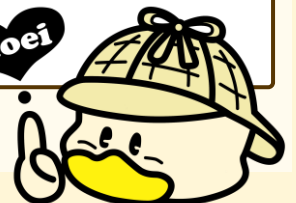
<https://www.hoei-g.co.jp/contact>



- 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 今月のトピックス
- P.2 スタッフ紹介
- P.3 賃貸管理コーナー
- P.4 業界ニュース
- P.5 相続相談コーナー
- P.6 ソリューションコーナー

Hoei



豊栄ハウジング

検索



お世話になります

新年あけましておめでとうございます。2025年が始まりました。

さて、今年ひとつ目の話題は、おめでたいお話からです。賃貸管理課の高橋社員が、昨年の宅地建物取引士試験に合格いたしました。1人ずつではありますが、3年連続で合格者を排出することができました。高橋社員が免許証を手にするまで少し時間を要しますが、これで正社員の資格保有率は、10人中8人で80%となり、パート社員含めると資格保有者は11人となります。更に今年も4月に入社する内定者を含めて2人の受験を予定しておりますので、4年連続を目指していきたいと思います。



代表取締役の
真道です

ふたつ目の嬉しいお話は、株式会社船井総合研究所様主催のアワードにおいて、一年通して95%以上の入居率を維持できた企業に贈られる「入居率95%認定証」を頂いたことです。こちらは2年連続の達成となり、社員一丸の努力が実を結びました。今年は、ワンランク上の「98%認定証」を獲りにいきたいと、西山社員、大塚社員から声が上がっており、頼もしい限りです。

2025年の入居率は97.17%からのスタートとなります。昨年のスタートが、96.05%でしたので、今年はより高い位置からスタートを切る事ができました。今年も高入居率を維持で、皆様の賃貸経営のお役に立てるパートナーとして社員一同努力して参ります。本年も宜しくお願い申し上げます。

管理物件入居率地域1番を目指して



豊栄ハウジング
賃貸管理課 リーダー
西山友尉



優先順位1 自社管理物件

当社は、管理物件を最重要物件として、優先順位1位でご紹介しています！
入居者募集から退去までの管理は勿論、長期の安定経営のサポートを目指します。

おかげさまで満室達成！月額収入**12.5%UP**！

～ 満室達成までの経緯 ～

積極的な募集

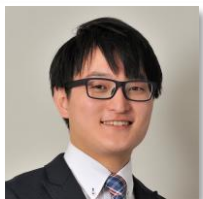
2024年12月から新しく弊社管理となったマンションの事例となります。元々1戸空室がございましたので、管理のご相談をいただいていた11月のうちから先行して募集を実施。自社ホームページ、ポータルサイト、業者間流通サイト等の広告媒体の活用で、広く情報を拡散することに努めました。

宣伝活動の効果もあり、管理を開始して直ぐの12月上旬には入居が決まり、満室となりました。



オーナー	種別	築年数	間取り
U様	マンション	38年	3DK
戸数	空室	入居率	対策
9戸	1戸	88.8%→100%	積極的な募集

今月のリフォーム物件



豊栄ハウジング
賃貸管理課 主任
大塚健弘

今回ご紹介する商品は、アパートの新築当時から30年お住まい頂いたお部屋のリフォームです。

ご入居中に新しいものに取り替えを行っている設備などありますが、台所や浴室の水栓は昔ながらのツーハンドルタイプのままでしたので、ツーハンドルタイプに比べて温度調整が片手でも簡単に行えるという利便性から年齢性別を問わず人気のあるシングルレバー水栓に取り替えました。

また長くお住まい頂いたお部屋は、どうしても経年劣化が内装や建具に現れます。それらを次の募集の際に全て新しくするのは費用が掛かりますが、貼り替える内装の色調を建具の経年劣化具合に合わせることで経年劣化を感じさせず、費用も抑えることが出来ます。

入居者ニーズに合わせた最適なリフォームは、弊社にお任せください！

Before



After



スタッフ紹介



氏名	高橋 智也
出身地	あったかひらつか
勤務部署	賃貸管理課
入社年月	2022年1月1日
休日の過ごし方	録画した日テレをイッキ見！
最近嬉しかったこと	定期清掃のスタッフが増えたこと
好きな言葉	定時退社
ひとこと	やる気！元気！（二言やん👏）



豊栄ハウジング
賃貸管理課 リーダー
西山友尉

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。今月は『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まいりましょう。

《単身者向け物件》 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

一昨年に引き続き、単身者向け、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。昨年に限って言えば、4月28日には東京都千代田区の气象台で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、数年前までは連続で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、単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。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様管理ご相談窓口
TEL : 0800-8005568 担当 : 真道・北村・白井・西山



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。



【事案】

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
- ・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

上記の理由により、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REITIO. NO.130 2023 年夏号最近の裁判例から

相続相談コーナー



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まいります。

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、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」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きますようお願いいたします。



相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります。
相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！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：0800-8005568 担当：真道（しんどう）

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まいります。

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
（リフォーム・リノベーション、設備の刷新、清掃実施など）
- ・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し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。
- ・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。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が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。

店舗紹介

おかげさまで45期目！
平塚・大磯の不動産を中心とする資産管理は
豊栄ハウジングにおまかせください！



営業のご案内

営業時間
9:00~18:00
定休日
毎週水曜日

有資格者数

・宅地建物取引士	10名
・賃貸不動産 経営管理士	4名
・不動産コンサル テイングマスター	1名
・相続支援 コンサルタント	1名
・2級ファイナンシャル プランニング技能士	1名
・2級建築士	1名
・インテリア コーディネーター	1名

上段左より

伊藤 凜・郷 勇蔵・臼井 英哲・長田 菜々・丸川 剛男・丸川 和秀・笠井 琉稀・大塚 健弘
椎野 彩華・大澤 静・塩田 尚美・椎名 薫・名嘉真 佳子・戸塚 有紀・田淵 奈津子・角田 みどり
高橋 智也・小川 武美・北村 夕香子・真道 陽一・真道 豊・竹田 良美・石井 昌昭・西山 友尉

Hoei Housing



不動産のことなら豊栄ハウジングにご相談下さい！

豊栄ハウジングはお客様の資産運用のために
専門スタッフの力を結集して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 ●

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ 空室について | ☐ 売却について |
| ☐ リフォームについて | ☐ 土地活用について |
| ☐ 家賃滞納について | ☐ 相続対策について |
| ☐ 賃貸管理について | ☐ 保険について |
| ☐ 購入について | ☐ その他 |

お気軽にご相談ください！

お問い合わせ先：ホームズ君からの手紙事務局 担当：竹田
TEL：0800-8005568 FAX：0463-33-2691