

”練馬区・豊島区・中野区・板橋区エリアの賃貸オーナー様を応援する定期情報誌”

ヤジマガジン

～ 2026年 3月号 ～

3月



株式会社 矢島不動産管理

本店 東京都練馬区旭丘1-75-12ヤジマビル1F
TEL:03-3953-3446

江古田北口店 東京都練馬区旭丘2-45-5 島田ビル1F

: 0120-07-2525

<https://www.realestate.ne.jp>

矢島不動産管理



今月の主な内容



- P1 今月の一言
- P2 特集「紹介したい空室の話」
- P3-4 スタッフ通信
- P5 賃貸管理コーナー
- P6 不動産ソリューションコーナー
- P7 実需物件情報ページ
- P8 投資物件情報ページ
- P9 管理物件大募集！
- P10 矢島不動産管理の6つの強み
- P11 不動産投資セミナー

高千穂神社「猪掛祭」と後藤宮司のお話

毎年一月は、宮崎県の高千穂を訪れる小旅行を続けておりますが、今年も無事に訪れることができました。

今回は、参拝した高千穂神社で、たまたま由緒あるという神事に遭遇いたしました。

鎌倉時代から続くと伝えられる「猪掛祭」で、氏子の方々や議員さんや警察署長さんなどおよそ3~40名が集い、厳粛な感じで神事が行われていました。境内にはテレビ局のクルーも入り、私はその後ろで観光客として拝見しておりました。

神事が終わったあとには、高千穂神社の宮司である後藤俊彦宮司から、その場の人たちへのお話があり、偶然私もお話を伺う機会を頂きました。

後藤宮司は、神社本庁より神社界最高位とされる「長老」を授与されている方です。私は以前より書籍などでそのお名前を存じ上げておりましたが、実際にお話を拝聴するのは初めてで深く感じ入りました。

後藤宮司のお話の中で特に印象に残ったのは、『ロシアやアメリカのように強国が力で現状を変更するような国同士の争いや移民問題などを背景に、さまざまな新しい価値観や文化が日本に流れ込もうとしている現代において、日本の文化をどのように守っていくべきか。その答えは、古くから受け継がれてきた伝統を守り続けることにある。』というお話でした。

あらためて考えてみますと、地域のお祭りなども、人々が集い、出店が並び、太鼓の音が響き、盆踊りをみんなで踊る。綿あめを食べたり、たこ焼きや焼きそばを食べたり、子供のときの記憶はお祭りという楽しい記憶しかありません。お祭りは、子供たちの笑顔や地域のために行っていることがよくわかります。しかし、そうした想いや伝統の積み重ねが、知らず知らずのうちに人の心を育て、人格形成にもつながっていくのかなと宮司の話聞いて再認識いたしました。

人口が減少する現代社会においては、「効率化」や「簡略化」の名のもとに、お祭りをやめてしまおうという意見が通りやすいのも事実かもしれません。しかし、後藤宮司のお話を拝聴し、伝統をしっかり守り続けることが、日本の大切な文化を守ることにつながるのだとあらためて感じ、私自身も2685年続く日本の伝統と未来をしっかりつないでいきたいと思いました。



株式会社矢島不動産管理
代表取締役 矢島 健太郎

CPM(米国不動産経営管理士)
CCIM(米国不動産投資顧問)
不動産コンサルティングマスター
宅地建物取引士
相続支援コンサルタント



特集「空室なのに、紹介しづらい？繁忙期に起きやすい募集のもどかしさ」

2月から3月は、一年の中でも最もお部屋探しが活発になる繁忙期です。今年には特に、例年にも増して需要が高く、供給が追いついていない状況が続いています。

実際、築浅・バストイレ別・マンションタイプなど人気条件のお部屋については、ご退去前であっても空室時のお写真や外観、立地をご案内することで、早い段階から先行申込が入るケースが多く見られます。



また、いわゆる人気条件に当てはまらない築古の物件であっても、設備が整っていたり、リフォームや修繕がきちんと行われ、手入れが行き届いているお部屋については、営業としてもご紹介しやすいため、早々にお申込みが入ります。

そうして弊社の募集物件が次々と成約し、数が減っていく一方で、たまたまご相談にいられた近隣のオーナー様より、「お友達の大家さんは、なかなか決まらないと聞いている」というお声を伺うことがありました。この差は、どこから生まれるのでしょうか。

まず前提として、仲介会社は原則として、お客様を必ず現地までお連れして内覧を行います。そのため、鍵の所在や内覧の可否は、元付会社・管理会社の体制に大きく左右されます。

例えば、**元付会社・管理会社の定休日が土日である 立ち合いが必須で、内覧できる時間が限られている・繁忙期による人手不足**などが挙げられます。

こうした場合、弊社に「今日見たい」「今週中に決めたい」というお客様がいらしても、ご案内そのものができないというケースが起こります。



今年には特に、「内覧できた物件から順に決まっていく」という傾向が強く、少しのタイミングの差が、成約・未成約を分けてしまう場面も少なくありません。

SUUMOなどのポータルサイトに掲載され、市場に出ているにもかかわらず、実際には紹介できるお部屋が限られており、「本当はご紹介したいのに、紹介できない」という、もどかしい状況も増えています。

空室対策というと、家賃や条件の見直しに目が向きがちですが、この繁忙期だからこそ、**「見たいお客様を、きちんとご案内できる体制になっているか」**という視点も重要です。

募集の結果は、条件だけでなく、管理や募集の仕方によっても大きく変わります。決まりやすい体制、スピード感のある対応、物件ごとの特性を踏まえた提案力など、営業力とともに、管理会社としてオーナー様に寄り添える姿勢が問われる時期だと考えます。

3月が終わると、いよいよ通常期に戻ります。今一度、オーナー様の物件がどのような形で管理・募集されているのか、確認していただくきっかけとしていただければ幸いです。



せめて地元の物件はすべて紹介したいと思うのが正直な気持ちです。



株式会社矢島不動産管理
山本 卓嗣
CPM(米国不動産経営管理士)
賃貸不動産経営管理士

建築費高騰時代に考える

～「価格がさらに上がる前」に大規模修繕・建て替えを検討すべき理由～

2020年以降、日本の建築費は急激に上昇しました。

建設資材価格や人件費の高騰を背景に、2025年時点では2020年比で20～30%前後、場合によってはそれ以上のコスト増となっています。

この流れは一時的なものではなく、構造的な問題として今後も続く可能性が高いと見られています。

特に影響が大きいのが、マンションやアパートの大規模修繕や建て替えです。

修繕工事は「いつか必ず必要になる」ものですが、先送りすればするほど、同じ内容でも工事費が高くなるリスクを抱えることとなります。

建築費はなぜ上がり続けているのか

主な要因は3つあります。

1. 鉄鋼・コンクリート・木材など主要建材価格の高止まり。

世界的な需要増と供給不安が続いています。

2. 建設業界の深刻な人手不足です。

技能者の高齢化が進み、労務単価は毎年のように上昇しています。

3. 資材調達遅延や工期延長による間接コストの増加です。

これらは短期間で解消される見通しが立っておらず、

「数年待てば安くなる」と期待するのは現実的とは言えません。



東京23区では特に注意が必要

東京23区では、建築需要そのものが底堅く、工事の順番待ちや価格交渉力の低下が起こりやすい状況です。結果として、修繕や建て替えを後回しにした物件ほど、想定以上のコスト増に直面するケースも増えています。

今こそ「前倒し検討」が重要

大規模修繕や建て替えは、「今すぐ工事をするかどうか」だけでなく、

修繕計画の見直し建て替えとの費用比較・資金計画・積立金の再確認といった準備段階を

早めに始めること自体が大きな意味を持ちます。早期に検討を始めれば、工事時期の柔軟な調整や、比較的有利な条件での発注も可能になります。

建築費の上昇はすでに現実であり、今後も下がる保証はありません。

「まだ使えるから」「先でも大丈夫」という判断が、将来の大きな負担につながる可能性があります。

価格がさらに上がる前に、一度立ち止まり、大規模修繕や建て替えを「検討する段階」に入ることが、結果的に資産価値とコストを守る賢い選択と言えます。

建物修繕・賃貸管理に関するご相談・お問い合わせは

Tel 0120-07-2525 担当:山本

不動産ソリューションコーナー



株式会社矢島不動産管理 内藤心太
CPM(米国不動産経営管理士)
宅地建物取引士
不動産コンサルティングマスター
上級相続支援コンサルタント

相続対策で不動産購入を検討している人へ 2027年1月施行の「5年ルール」改正で何が変わるのか？

相続対策として賃貸不動産を購入するケースはこれまで多く見られました。その大きな理由は、相続税評価額が時価(市場価格)より大幅に低く算出できることにありました。たとえば市場価格が1億円の物件でも、路線価ベースの評価では3,000万円～4,000万円程度になることがあり、節税効果が非常に大きかったのです。しかし、この「評価額の乖離」を利用した節税策に対して、2026年度税制改正大綱で大きな見直しが盛り込まれました。

◆「5年ルール」改正のポイント

今回の改正は、2027年(令和9年)1月1日以後に発生する相続や贈与が対象となります。これ以降、亡くなる前5年以内に取得または新築した賃貸用不動産は、従来の評価方法ではなく、以下のように評価されます。

相続税評価額は「取得価額に地価変動等を加味した金額の80%程度」

※いわゆる時価(近い実勢価格)ベースの評価が原則となる。

つまり、相続発生前5年以内に購入した物件は、節税効果が縮小されることとなります。従来のように時価と通達評価の乖離を活かした節税が効きにくくなり、購入直前に物件を取得する“駆け込み的な相続税対策”は効果が薄くなります。

なお、すでに土地を保有している場合、その土地に建物を後から建てたケースでは、土地自体は5年ルールの対象外となりますが、建物部分は対象になる点は注意が必要です。

◆なぜ「早めの購入」が有利なのか？

今回の制度は「相続発生前5年以内」が評価見直しの対象となるため、5年以上前に取得した不動産は、従来通りの評価方法(路線価ベース等)で評価できます。つまり、早めに購入・保有しておけば、相続時に評価額の低さを活かした節税効果を維持できる可能性があるのです。このため、「相続対策として不動産購入を検討している人」は、5年より前に計画的に取得することが重要になってきます。

◆法改正後でも不動産購入が有効な理由

ここで誤解してほしくないのは、今回の改正で「不動産が相続対策として全く意味を成さなくなる」ということではありません。たしかに節税効果の幅は縮小しますが、それでもなお、不動産は以下のようなメリットがあります：

インフレ対策になる

今後高まりつつあるインフレによる現金の価値減少リスクの対策が可能です。

賃貸収入というキャッシュフローを生むため資産を増やせる

収益性の高い不動産を買うことで、増える相続税以上に資産を増やすことが可能。

小規模宅地等の特例など別の節税制度と組み合わせられる

自宅用地とは別に、賃貸用土地で活用できる特例もあります(部分適用等は税理士と要相談)。



法改正によって評価方法が変わるとはいえ、早めの対策と総合的な資産設計は依然として重要であり、相続税の“単純な削減”だけでなく、資産防衛・納税資金確保・家族への円滑な財産承継という観点で不動産は有力な選択肢となります。

相続対策としての不動産購入に関するご相談・お問い合わせは
TEL 0120-07-2525 担当:内藤

3月 特選実需物件のご紹介!



中古マンション
桜台駅 徒歩6分
専有面積:68.60㎡(20.75坪)
1993年11月築
鉄筋コンクリート造7階建
4階 3LDK
5,600万円



中古マンション
練馬駅 徒歩10分
専有面積:58.87㎡(17.8坪)
1993年9月築
鉄骨・鉄筋コンクリート造12階建
8階 3LDK+WIC
6,490万円



中古マンション
東長崎駅 徒歩2分
専有面積:71.48㎡(21.58坪)
2000年12月築
鉄筋コンクリート造6階建
5階 3LDK
7,980万円



中古マンション
小竹向原駅 徒歩3分
専有面積:105.39㎡(31.88坪)
2000年2月築
鉄筋コンクリート造5階建
4階 3LDK
1億5,800万円



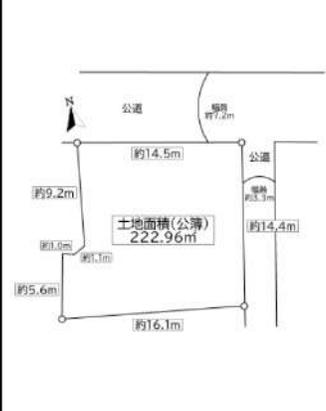
★新築戸建て★
椎名町駅 徒歩8分
建物面積:93.10㎡(28.18坪)
土地面積:50.54㎡(15.28坪)
2026年5月末完成予定
木造3階建2SLDK
駐車場付き
8,980万円



★新築戸建て★
桜台駅 徒歩10分
建物面積:125.60㎡(37.99坪)
土地面積:115.70㎡(34.99坪)
2026年1月完成
木造2階建
3LDK
1億2,280万円



売土地
千川駅 徒歩10分
土地面積:70.66㎡(21.37坪)
建蔽率60%容積率150%
東側約3.8m(私道)接面5.7m
6,299万円
※建築プランあります



売土地
練馬駅 徒歩4分
土地面積:222.96㎡(67.44坪)
建蔽率60%容積率200%
上物有・セットバック有(確認中)
北側:幅員約7.2m間口約14.5m
東側:幅員約3.3m間口約14.4m
2億8,800万円

その他、売買物件に関するご相談・お問い合わせは
TEL 0120-07-2525 担当:内藤・斎藤

3月 特選投資物件のご紹介！



アパート
 新宿区新宿5丁目
 西新宿五丁目 徒歩5分
 土地:164.99㎡(49.90坪)
 建物:196.25㎡(59.36坪)
 2015年1月築
 木造2階建
27,200万円(税込)
想定利回り5.06%
土地評価39.8%



マンション
 八王子市明神町1丁目
 京王八王子駅 徒歩9分
 土地:502.73㎡(152.0坪)
 建物:907.37㎡(274.4坪)
 1989年4月築
 鉄骨造4階建
19,500万円(税込)
想定利回り7.99%
土地評価54.1%



アパート
 千葉市中央区長洲2丁目
 本千葉駅 徒歩3分
 県庁前駅 徒歩5分
 土地:165.29㎡(50.00坪)
 建物:398.44㎡(120.5坪)
 2022年3月築
 重量鉄骨造4階建
19,300万円(税込)
想定利回り6.00%



アパート(千葉県)
 習志野市東習志野4丁目
 実籾駅 徒歩14分
 土地:848.51㎡(256.6坪)
 建物:648.40㎡(196.1坪)
 1990年2月築木造2階建
14,900万円(税込)
想定利回り9.28%
土地評価45~54%



アパート
 練馬区小竹町1丁目
 江古田駅 徒歩3分
 土地:101.51(30.70坪)
 建物:100.96㎡(30.54坪)
 1988年12月築
 木造2階建
9,000万円(税込)
想定利回り4.33%
土地値



マンション
 練馬区上石神井3丁目
 上井草駅 徒歩10分
 土地:110.78㎡(33.51坪)
 建物:120.00㎡(36.30坪)
 1986年5月築
 鉄骨造2階建
8,300万円(税込)
想定利回り6.69%
土地値に近い



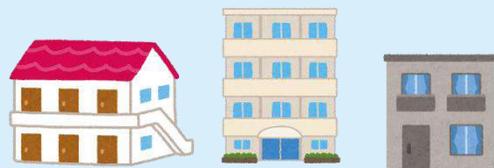
アパート
 豊島区高松3丁目
 千川駅 徒歩10分
 土地:103.91㎡(31.43坪)
 建物:126.36㎡(38.22坪)
 1985年3月築
 木造2階建
7,880万円(税込)
想定利回り6.12%
土地値



アパート(千葉県)
 佐倉市表町3丁目
 佐倉駅 徒歩3分
 土地:148.74㎡(44.99坪)
 建物:147.36㎡(44.57坪)
 2026年8月完成予定
 木造2階建
6,210万円(税込)
想定利回り8.34%
新築！！

毎週2回 新着物件 メール(メルマガ)配信受付中
 お問い合わせはTEL:0120-07-2525「担当:内藤・宮城」まで

練馬区・近郊で
賃貸物件をお持ちのオーナー様



**ご所有の賃貸物件で
お困りのことはございませんか？**



管理物件

アパート

マンション

戸建

店舗

事務所

駐車場

大募集!

賃貸物件の管理は信頼と実績の
矢島不動産管理にお任せください!

地域密着50年
3店舗体制!

入居率98%

圧倒的集客力と
空室対策

最先端のITツール
総合的アドバイス

投資分析
長期修繕計画

米国不動産経営管理士等
有資格者在籍

／賃貸管理のお悩み、お困りのことお聞かせください。／

株式会社 矢島不動産管理 ☎ 0120-07-2525

東京都練馬区旭丘1-75-12ヤジマビル1F 【営業時間】10:00~18:00 水曜日定休

詳細



地域密着で
入居率
98%

矢島不動産管理の 6つの強み

相談無料
お気軽に

矢島不動産管理独自の「お客様に選ばれ、満室経営、さらには収益最大化を実現させるために構築した仕組み」の一部をご紹介します。

入居者募集の強みに加え、滞納トラブル対応等も全て代行いたします。最新の賃料査定額を知りたい方、どんな管理内容なのか他社と比べてどんな違いがあるのかなどを含めてお気軽にご相談ください。



1

江古田駅に3店舗！地域集客が強い！

お客様をお迎えするのに立地・環境はとても重要です。江古田エリアを中心に位置し、多くのお部屋探しのお客様をアクセス良く快適な環境でお迎えしております！



2

江古田エリア口コミ数「No.1」！

Google口コミの評価を多くいただき、口コミ数No.1！地元不動産会社屈指のご好評をいただいている矢島不動産管理オリジナルホームページを筆頭に、不動産ポータルサイト「SUUMO」、「at home」等のあらゆるネット環境で物件のご紹介を行っております！

3

池袋・新宿・渋谷エリアからも集客！

自社の集客だけでなく、独自に構築した地域の他社仲介会社に情報提供を行う「他社集客」により自社単独だけでは得られない幅広い入居受け入れ体制があります。物件を市場に浸透させる自社集客と他社集客の両輪が強みであり、**物件の囲い込み**は一切ありません！

4

最新AI賃料査定！ITツールに強い！

長年の江古田エリア地域密着の知見・経験に加え、最新のAI・ITを活用した「**賃料査定システム**」を導入！客観性ある中立な分析・査定が可能です。既にご利用いただいているオーナー様からは「最新の賃料がわかった」「賃料の根拠ができたのが良かった」等のお声を頂戴しております。

5

豊富な空室対策コンサルティング！

空室対策とは、物件ごとに抱える問題を解消することです。すなわち全ての物件にリフォーム・リノベーションが有効な訳ではありません。また、費用をかける前にやるべきことも多くあります。矢島不動産では、その物件ごとに「**今やること**」を調査・検討し、もっとも有効な空室対策をご提案することを心がけています。

6

賃貸経営/相続/投資の相談に強い！

賃貸経営において重要なことは、将来において**収益を出し続ける物件を作ること**です。矢島不動産では回収の必要性を数値で明確化し、費用対効果や価値の上昇についてもご説明させていただきます。オーナー様の大切な資産最大化のために、随時**経営改善や相続、資産形成**のご相談を承っております。

賃貸住宅管理業：国土交通大臣(2)第00056号
宅地建物取引業：東京都知事(14)第26344号

弊社の**管理についてのパンフレット**もございます
ぜひお気軽にご連絡くださいませ。

矢島不動産管理

0120-07-2525

