

2023年度 人気の設備ランキング②

- P.1 代表挨拶
- P.1 入居者募集力強化の取り組み
- P.2 業界ニュース
- P.3 業界ニュース
- P.4 相続相談コーナー
- P.5 ソリューションコーナー
- P.6 東和開発のサービス
- P.7 空室募集依頼方法

管理物件入居率

98.22%

(2023年12月現在)



西武新宿線武蔵関駅を中心に、練馬区・武蔵野市・西東京市の賃貸経営のお悩みをワンストップで解決！

賃貸経営サポート通信

2024. 1 NO. 52

東和開発株式会社 担当：辻田(つじた)

TEL：03-3928-8881 FAX：03-6279-7455

免許番号：東京都知事(4)第87002号



代表挨拶

平素はご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。弊社は、総合以来54年間、東京都練馬区・西東京市・武蔵野市で不動産の賃貸業、管理業、売買及び賃貸の仲介業を通じ、「この地域に少しでも役に立ちたい」「恩返しをしたい」という思いで多くの不動産オーナー様方に寄り添い、サポートさせて頂いております。

お蔭様で今期は、前期比較で入居率が上昇し続けており、2022年11月現在で管理物件の年間稼働率は95%を越えました。これは「一室あたりの1年間の空室期間が約18日」であるということです。お部屋を貸すことができない原状回復などの期間を踏まえますと、とても好調な数字であるということをご理解頂けるのではないのでしょうか。

これからも、入居者ニーズにフォーカスした空室対策を徹底し、オーナー様・入居者・私たちのそれぞれがWin-Win-Winの関係を続けられるよう、社員一同尽力してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。



東和開発株式会社
代表取締役 岩崎 聡子

弊社の客付け力強化の取り組み

練馬区初！初期費用0円の「すみはじめゼロ」とは？



弊社店舗

弊社の賃貸仲介部門では「sumica」という自社ブランドを立ち上げ、ご依頼いただいたオーナー様の空室を埋める、賃貸仲介業を行っております。

また練馬区では初の初期費用無料の「すみはじめゼロ」という物件でお部屋探しのお客様の集客をしています。お客様の初期費用無料を実現するため、弊社でも費用を一部負担をしております。

「家賃は下げたくない」「リフォーム・リノベーションなどの大きな出費はしたくない」「それでも早く決めたい」というオーナー様のためにご用意したプランです。

すみはじめゼロをするためには、弊社へ一度お問合せください。

当店だけの新入居プラン

ZERO(ゼロ)賃貸

はじめました。

敷金・礼金
保険料・保証料
玄関鍵交換・消毒
仲介手数料
一切不要

敷金・礼金・保険料・保証料・
玄関鍵交換・抗菌消毒料・仲介手数料
当社が負担
家賃だけで入居できます

～今までにない、新しい賃貸のカタチ～

通常の料金	ZERO賃貸 (月料65,000円のプラン)
借料	65,000円
敷金	0円
礼金	0円
火災保険料	0円
保証料	0円
玄関鍵交換料	0円
抗菌消毒料	0円
仲介料	0円
合計	65,000円

なんと
258,000円
お得！

初期費用圧倒的
低額プランです！！



すみはじめゼロのお問合せ・ご質問は下記まで！
TEL 03-3928-8881 担当：辻田（つじた）



東和開発(株)
代表取締役
岩崎 聡子

2023年度：人気の設備ランキング②

いよいよ繁忙期も近づいてまいりましたが、物件の空室対策はお済でしょうか。空室対策は、賃料の適正化や諸条件の緩和といった投資を行わずにできるものから、設備や内装のグレードアップといったものまで多岐にわたります。今月も先月に引き続き、全国賃貸住宅新聞より発表された人気の設備ランキング『この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる』についてお伝えいたします。

出典：全国賃貸住宅新聞掲載データを基に船井総研にて加工

《单身者向け》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる			《ファミリー向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くて決まる		
順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	→	インターネット無料	1	→	インターネット無料
2	→	エントランスのオートロック	2	↑ (前回3位)	エントランスのオートロック
3	→	高速インターネット	3	↓ (前回2位)	追いだし機能
4	→	宅配ボックス	4	↑ (前回5位)	システムキッチン
5	→	浴室換気乾燥機	5	↑ (前回6位)	宅配ボックス
6	→	独立洗面台	6	↓ (前回4位)	高速インターネット
7	→	システムキッチン	7	→	浴室換気乾燥機
8	↑ (前回9位)	防犯カメラ	7	↑ (前回10位)	24時間利用可能ゴミ置き場
9	↓ (前回8位)	24時間利用可能ゴミ置き場	9	↑ (前回12位)	ウォークインクローゼット
10	→	追いだし機能	10	↓ (前回7位)	ガレージ

このランキングはもう何年も連続で「インターネット無料」が1位となっております。2023年に携帯電話所有者のスマートフォン比率が96.3%となった他、テレワークの普及やネットゲームユーザーの増加もあり、より通信速度の速い「高速インターネット」を求める入居者も増えてきました。数年前にネット無料を導入した方でも、既存の入居者から「インターネットが繋がらない」などの声が上がっている可能性もあります。既存サービスの刷新も含め検討してみてください。

また近年は、共用部に関する設備ニーズが高まっております。セキュリティ面を気にする方は特に増えており、「エントランスのオートロック」「防犯カメラ」等のニーズが高まっています。学生や新社会人など、若年層をターゲットにしている単身物件に対しては、コストパフォーマンスの高い投資になると考えられます。

それ以外でも、インターネットショッピングを利用するのが当たり前の世の中なので、「宅配ボックス」の普及率も上昇しました。メーカーから発表されているデータでは、マンションで約60%、アパートで約40%の設置率です。最近では玄関先に設置できる個別置き型の商品も増えておりますので、導入が検討の範囲内に入ってくる方もいらっしゃるのではないでしょうか？

「24時間利用可能ゴミ置き場」のニーズも高まっておりますが、設置場所の都合によっては、どうしても導入が難しくなってしまいます。その場合には、カラス等にゴミが荒らされないように、中身が見えず、臭いも漏れないようなタイプのゴミステーションの導入がおすすめです。

今回お伝えした内容を参考に、繁忙期に向けて、費用対効果の高い投資を検討してみてください。

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 03-3928-8881 担当：辻田（つじた）



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

外国人であることを理由に 入居を拒否して損害賠償？

【事例】

入居希望者が日本国籍を持たないことがわかりました。
入居に向けて話が進んでいたのですが、賃貸借契約をやめたいと思います。なにか問題はあるのでしょうか？

ホテルや旅館などとは異なり、賃貸の場合には、基本的に、貸主は、借主と契約を締結するかどうかについての自由があると考えられています。「契約を結ぶかどうかをそれぞれの個人が自由に決められることができる」と考えられているからです。これは、「契約自由の原則」の内容の一つです。

ですので、誰に対して物件を貸すかどうか、についても基本的には貸主の自由、貸主の判断に委ねられているということが出来ます。ですが、どのような場合も自由というわけではなく、「国籍」のみを理由として賃貸借契約を拒絶したり、「国籍」を理由とした差別的な扱いをした場合には、損害賠償等の問題が生じる可能性があります。

以下の2つの裁判例を紹介します。

1) 入居申込者の国籍を理由に賃貸借契約の締結を拒絶して損害賠償責任を負った事例

借主会社が、日本国籍のない従業員を入居予定者とする賃貸借契約書及び必要書類を提出しました。ですが、貸主が、審査の最終段階において入居者に日本国籍がないことを理由として契約を拒否しました。

判決では、合理的な理由がないにもかかわらず契約の締結を拒んだものであるとして損害賠償責任の一部を認めました。(慰謝料100万円と弁護士費用の一部10万円)

※京都地方裁判所判決 平成19年10月2日、
RETIO.2008.2 No.69を参照)



2) 「A国人には仲介しない」との説明が差別的であるとして慰謝料が認められた事例 こちらは賃貸借契約の締結を断ったところ、すでに賃貸借契約が成立している、という主張と、媒介業者の「A国人には仲介しない」という発言が差別的であるとして損害賠償請求を受けました。

判決では、賃貸借契約がすでに成立しているという主張は認められませんでした。が、発言については客観的に見れば差別的なものと捉えられてもやむをえない、として人格権侵害を理由に損害賠償を認めました。(慰謝料10万円と弁護士費用の一部1万円)

※東京地方裁判所 令和元年10月9日判決 RETIO No.119参照)

1つ目の裁判例は、一定段階まで話が進んでいたのに、合理的な理由なく契約を拒絶したこと、2つ目は、発言自体が差別的であることを理由として損害賠償責任が認められました。「国籍」を理由とした非合理的な拒絶や差別は、損害賠償を負う可能性があります。上記のような裁判例があるということは確認しておきましょう。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

インボイス制度スタート！ 不動産賃貸業は、今後どうする？

2023年10月に消費税インボイス制度がスタートして、約3か月経過しました。大きなトラブルはないものの、事務作業が煩雑になったことで想定以上に処理に時間を要しているように見受けられます。

借主から見た駐車場オーナーのインボイス対応

- ・無反応…9割程度
- ・明確にやらないと意思表示…1割程度

2026年までの3年間の経過措置の間は様子を見るという予想は大方合っていたように思います。

借主の今後の動き

筆者の拙い数のヒアリング結果では、契約期間が残っているうちは貸主に特段の行動は起こさないという方が多いように思います。ただ、心情的には良く感じていない方が多く、次回更新時に賃料の変更や移転などの対処を検討している方が大半です。

借主の心理

ある賃貸店舗の貸主は将来的にもインボイス対応をしないようで、現状の月額賃料55万円(税込)の金額変更も検討していないとのこと。

借主側の消費税負担額を試算してみると以下の通りになります。

2023年10月から2026年9月 消費税負担額 120,000円/年

2026年10月から2029年9月 消費税負担額 300,000円/年

借主にはこのような負担が生じるため、どうしても次回更新前にその後の対応(移転、消費税分減額、消費税分増額)を検討することになってしまいます。

経過措置期間と控除割合
～2026年9月末：8割
～2029年9月末：5割

貸主の心理

貸主側としては、消費税負担というよりも、申告作業、経理処理などの事務負担を避けたがっている部分が大いともみえますので、簡便な申告納税方式などを導入するなどの制度的な支援を国税庁に望みたいところです。一方で当初の3年間の経過措置の間に賃料減額などの検討をしているオーナーも少なくないです。

誰が負担するのかという綱引きの様相を呈していますが、基本となるのは適正な賃料設定ときちんとした契約書の整備かと思います。先の6年間を見据えて早めの対応が望まれます。以上、参考にしていただけたら幸いです。具体的な手続きは、税理士・税務署にて詳細をご確認の上、進めていただく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&不動産ご相談窓口

TEL 03-3928-8881

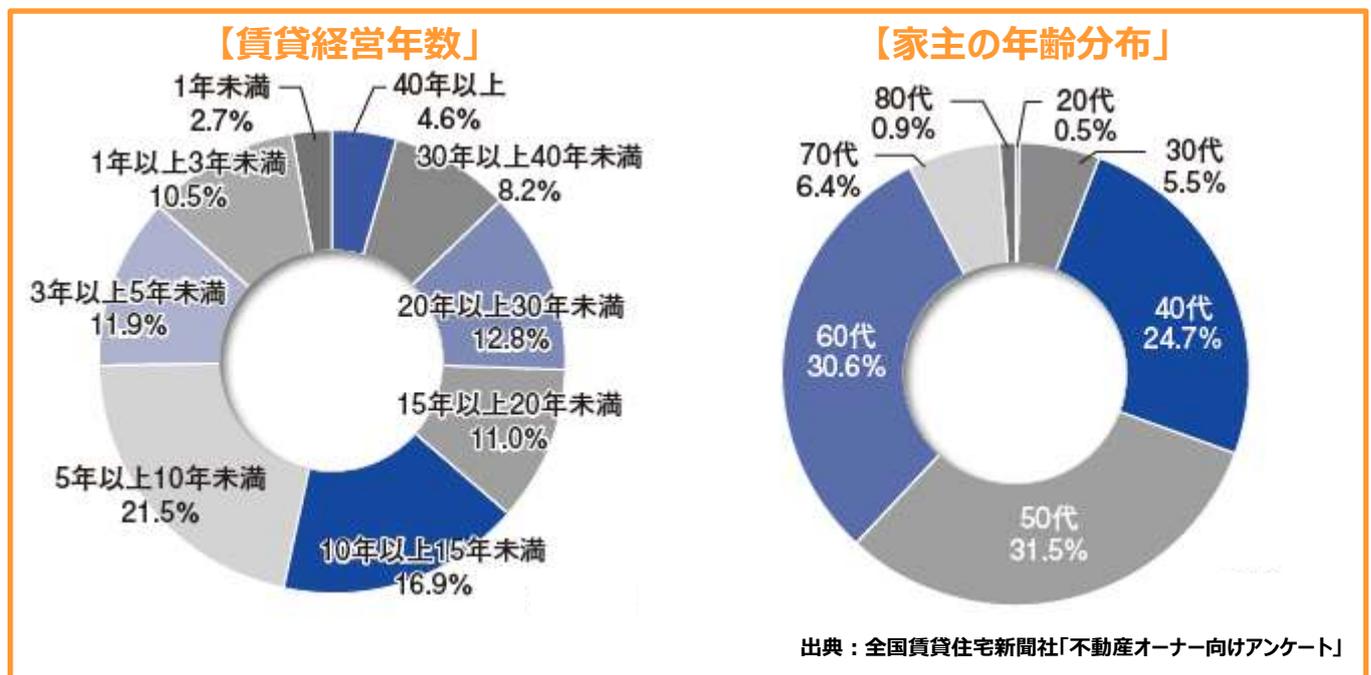
担当：岩崎(いわさき)

賃貸経営の事業承継は早まっている！？

相続・事業承継は賃貸経営に付きまとう大きな問題です。どのタイミングで承継するのが良いか、お悩みの方も多いかと思いますので、解説いたします。

1) 賃貸オーナーの経営年数と年齢層

まずは、以下の2つのグラフを見ていきましょう。左側のグラフは『賃貸経営年数』についてのアンケート結果です。経験が10年未満という方の割合が46.6%と半数に迫る勢いです。世の中では2016年頃から不動産投資ブームが起きたと言われており、その際に賃貸経営を開始した方が一定層いることも要因の一つですが、相続件数の増加も関係していると考えられます。右側のグラフは『家主の年齢分布』です。50代以下の方が62.2%と、若年層の賃貸オーナーが増えていることがわかります。



2) 相続税の申告件数の推移

以下のデータは相続税の申告件数の推移です。2015年に相続税の基礎控除が引き下げられて以降、大きく増加傾向にあることがわかります。賃貸経営の事業承継が増えていることが容易に予測できますね。



賃貸経営の事業承継は年々早まってきていると言われております。遺言や家族信託など、対策は多岐にわたりますので、お悩みの方は是非一度ご相談ください。

東和開発のサービス



創業50年以上の実績
地域密着の賃貸管理会社です

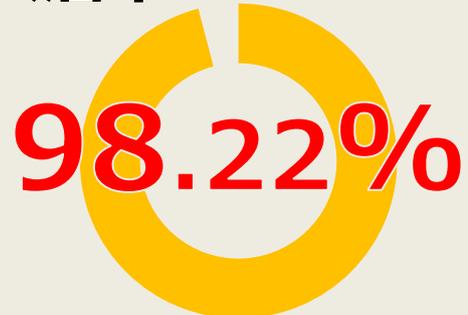
初期費用0円

で入居促進

初回家賃を除き、初期費用0円で住める
「すみはじめゼロ」なら平均1~2か月で成約！
導入のための持ち出し金不要ですぐに始められます。



高入居率



練馬区の平均入居率が86.4%という状況下で、
ポータルサイト対策やSNSへの物件掲載、
すみはじめゼロの導入など、他社には真似できないノウハウで入居率98.2%という稼働状況となっています。

満室を実現する 賃貸リフォーム

入居者が好む設備やデザインを熟知した
リフォームで、半年以上空室だった物件も工事
期間中に成約！収益を重視した物件づくりをサ
ポートいたします。



空室レスキュー

無料でポータルサイトへ掲載！

私たち東和開発(株)は、現在ネット掲載を強化
中！高入居率で嬉しい反面、客付けできる部屋
が少なく困っております。空室の物件がござい
ましたら、ぜひご紹介させてください！



賃貸経営についてのお問い合わせはこちらまで！

TEL 03-3928-8881

空室募集依頼方法

ポータルサイトへの物件掲載が今なら**無料**！

私たち東和開発(株)は、現在ネット掲載を強化中！入居率**98.2%**
(令和5年12月時点)の弊社では、高入居率で嬉しい反面、入居者募集
できる部屋が少なく困っております。空室の物件がございましたら、
ぜひご紹介させていただきます！下記よりお申込みいただけます！



下記番号にお電話ください
TEL☎：03-3928-8881

at home

LIFULL HOME'S



メールでのお問い合わせはこちら

kaihatsu@towa-k.co.jp

FAXお申込みはこちらから↓

FAX:03-6279-7455

お名前			
TEL			
物件名			
物件住所			
総戸数		空室数	

東和開発株式会社
賃貸管理 レスキュー隊

〒177-0051
東京都練馬区関町北4-4-17-2F