

繁忙期は年間の物件の稼働率を上げるチャンスです

- 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

98.74%

(2024年2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. 3 NO. 54

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。

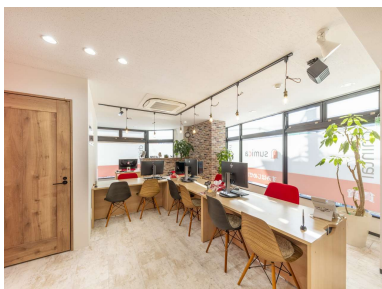
これからも、入居者ニーズにフォーカスした空室対策を徹底し、オーナー様・入居者・私たちのそれぞれがWin-Win-Winの関係を続けられるよう、社員一同尽力してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。



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

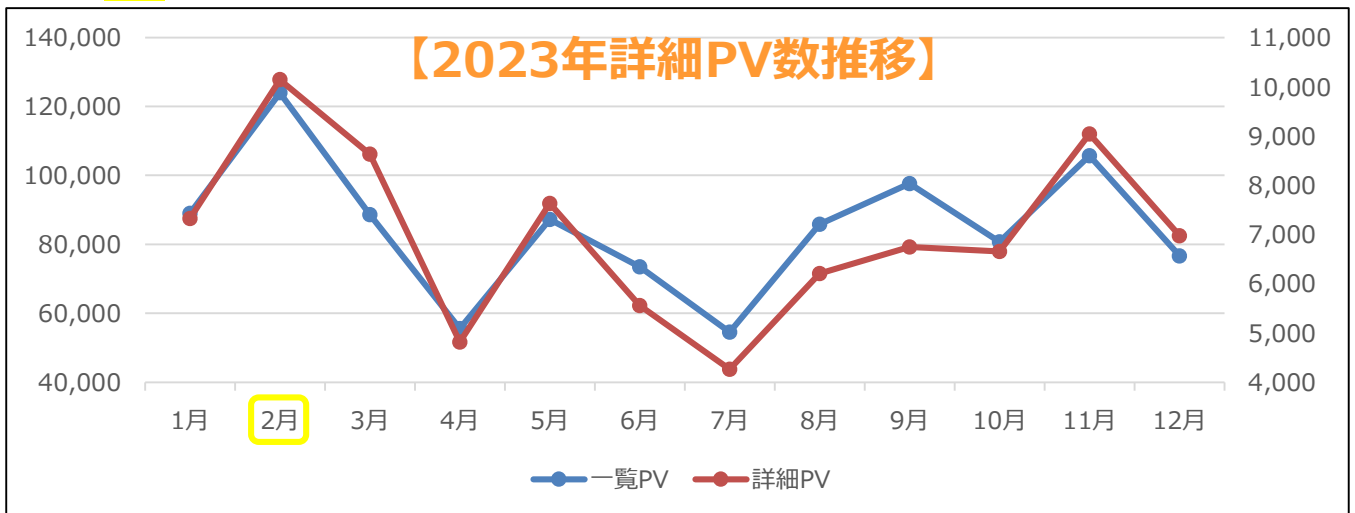
繁忙期は年間の物件の稼働率を上げるチャンスです

賃貸経営を行っていく上で最も重要なことは、収益を安定させることです。皆様もご存知の通り、2月～3月は進学、就職、異動が多く、不動産賃貸業界の繁忙期と言われております。この時期は、1年間の中で最も物件を満室にしやすく、年間の家賃収入を増やすチャンスとも言えます。

今回は、収益確保に向けて物件の稼働率を上げるために必要な考え方と、ポイントについてお伝えいたします。

【繁忙期と通常期の需要の差】

まず、繁忙期の需要が、通常期と比べてどのぐらい差があるか見ていきましょう。以下のグラフは、とある会社におけるSUUMO掲載物件情報の閲覧数の推移です。「**一覧PV**」はSUUMO上の検索で表示された数、「**詳細PV**」は物件の詳細情報がクリックされた数ですが、どちらも**2月**が最も多くなっていることがわかります。



反対に最も閲覧数が少ないのは7月で、夏場に比べると、繁忙期にはお部屋探し需要が倍近くになると言えます。つまり繁忙期中に空室が埋まらないと1年間空室になるリスクが増します。

【繁忙期に物件を決めるポイントとは！？】

繁忙期に空室を埋めるために最も効果的なことは、お部屋探しのお客様に「**お得な物件**」と感じてもらうことです。皆様が所有されている物件は、初期費用や家賃の面で競合物件と比べて高くなっていませんか？世の中はインフレでも、家賃が上がっているエリアは、都市部の中でほんの一部です。まずは条件面の見直しを考えてみるのもよいかもしれません。

見直しの一例はペット可にすることです。ただし、以下の通り慎重に進める必要があります。

利点：大きな費用をかけずに賃料アップが狙える

注意点：既存入居者の承諾、飼育ルール制定、原状回復費用が確保可能な条件設定

この他にも皆様の物件に合う対策を提案いたしますので、是非一度弊社までご相談ください。

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 田上 博也 氏

相続登記申請の義務化

相続人が不動産を相続した場合、登記を行っていないと、その不動産の所有者を探すには時間と費用がかかります。

このような背景の下、不動産登記法で相続登記の申請が義務化されることになりました。この改正は令和6年4月1日に施行される予定です。

【制度の概要】

1. 「不動産を取得した相続人に対し、その取得を知った日から3年以内に相続登記の申請をすること」
(遺産分割で不動産を取得した場合も含む)
2. 「施行日前の相続でも、未登記であれば、義務化の対象」
(3年間の猶予期間あり)
3. 「正当な理由」がないのに申請を怠ったときは、10万円以下の過料の適用対象」
(法務省民事局令和6年1月資料引用)

【申請義務の簡易な履行手段も新設 (令和6年4月1日施行予定)】

- ・ 相続人が、登記名義人の法定相続人である旨を申し出ることが申請義務の履行手段の一つとされます。単独で申告が可能となり、添付書面も簡略化し、非課税となります。
- ・ 登記官は、申告者の氏名及び住所等を職権で登記することになります。

(以上、法務省民事局令和6年1月資料参照)



【相続登記の申請義務化に向けた環境整備とは】

- ・ 「令和4年4月1日から、①評価額が100万円以下の土地に係る相続登記の申請や、②相続により土地を取得した者が相続登記をせずに死亡した場合の当該相続登記の申請については、その登録免許税の免税措置」(相続登記の申請義務化の施行に向けたマスタープラン引用) が講じられています(令和7年3月31日まで)。
- ・ 「登記申請手続きのご案内」(登記手続きハンドブック) が令和4年12月から法務局ホームページにて公開中です。相続登記の申請のために必要な準備や申請書の記載方法等が利用者目線で分かりやすくまとめられています。
- ・ 「全国の法務局・地方法務局で、電話・ウェブ会議・対面の各方式を用いた相続登記の手続き案内を効果的に実施する」(相続登記の申請義務化の施行に向けたマスタープラン引用) とされています。

(以上、相続登記の申請義務化の施行に向けたマスタープラン参照)



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【インボイスと相続】

インボイス制度で適格請求書発行事業者であったオーナーがお亡くなりになり、子供世代が相続すると不動産賃貸業のインボイスの取り扱いはどうなるのでしょうか。しなくてはならない手続きなどを見ていきます。

発行事業者の死亡後に発生すること

- ①相続人は「適格請求書発行事業者の死亡届出書」を提出する
- ②発行事業者の効力がなくなる(以下のいずれか早い日)
 - ・上記届出書の提出日の翌日
 - ・死亡した日の翌日から4ヶ月を経過した日

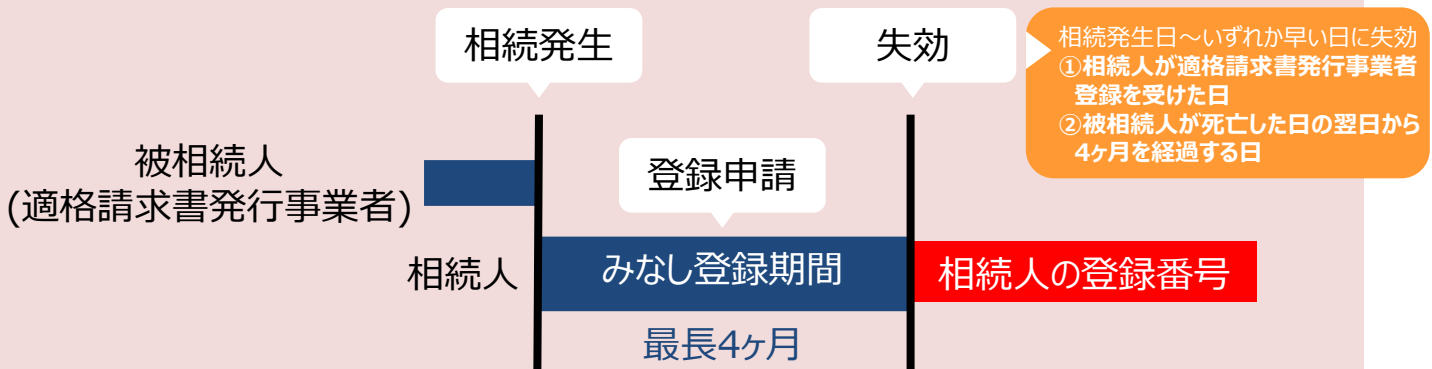


適格請求書を発行し続けるためには？

- ・発行事業者の効力は、相続により引き継ぐことができない。
- ・相続人が適格請求書発行事業者でない場合は、登録申請書の提出が必要。
→新たに申請をする相続人は早めの手続きが必要。
→既に登録を受けていた場合は不要。

発行事業者の効力を一時的に使用できる「みなし登録期間」

適格請求書発行事業者の事業を引き継いだ相続人は、次の期間に限り、適格請求書発行事業者とみなされ、被相続人の登録番号を続けて使用できます。



相続人が免税事業者であっても、みなし登録期間中は課税事業者として申告する必要がありますのでご注意ください。

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

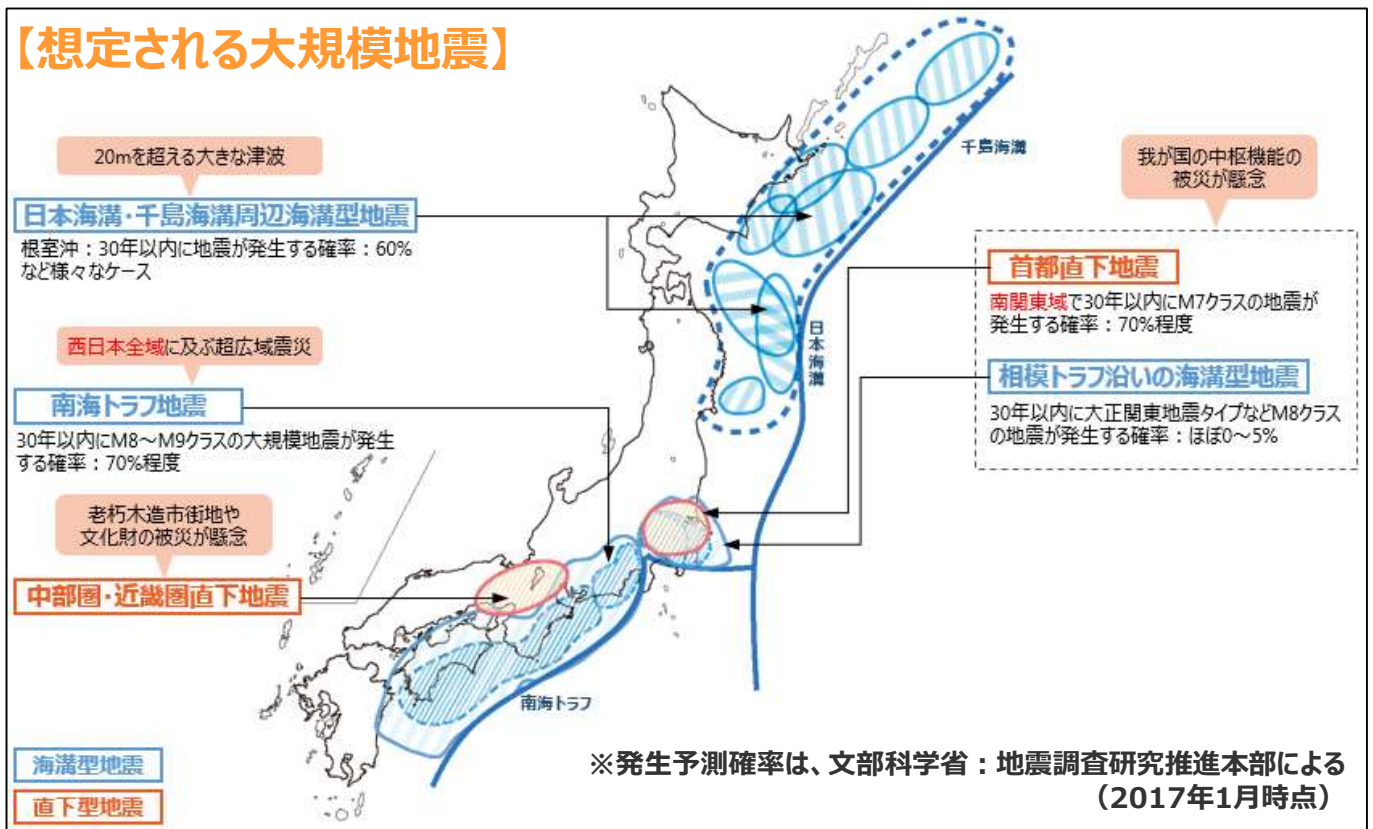
TEL 03-3928-8881

担当：岩崎(いわさき)

賃貸オーナーの災害時に備える事前対策

新年早々に、能登半島沖を震源とする最大震度7の大地震が発生しました。文部科学省の特別機関である地震調査研究推進本部が2017年1月に発表した資料によると、能登半島沖地震のリスクは低かったことがわかります。このことから、地震国と言われている日本では、どのエリアでいつ地震のリスクがあるかは予測不可能と言えるでしょう。

今回は、賃貸オーナーが災害に備えて行すべきことについてお伝えしたいと思います。



【賃貸オーナーこそ加入すべき「地震保険」】

自然災害への備えといえば損害保険が第一に挙げられます。ローンを借りてアパート・賃貸マンションを建てているなら、火災保険への加入は義務付けられているため、未加入のケースは少ないでしょう。

しかし、その補償内容まできちんと把握していないケースが少なくありません。火災保険では、火災だけでなく風水害、物体の落下・衝突、突発的な事故による破損・汚損、盗難なども契約プランによって補償対象になります。しかし、実際に被害を受けたのに、補償があると知らず保険金の請求をしていないオーナーも多くいます。

逆に、補償を受けられると思っていたら、対象外だったというケースもあります。典型的なのは、地震による火災です。これは地震保険に加入していないと補償されません。地震保険に入っていれば、地震による建物の損壊・倒壊に加えて、液状化による沈下、津波による流失なども補償対象になります。地震保険は任意ですが、火災保険とセットで加入することが条件です。

火災保険については、風災、雹災（ひょうさい）、雪災の損害額が20万円未満では保険金が出ない契約や、自分の物件にはあまり必要でないオプションを付けている可能性もあります。改めて、保険の種類や補償内容を把握し、必要な補償が受けられるか確認しましょう。

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

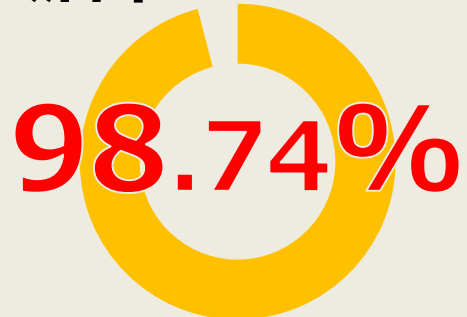
初期費用0円

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98.7%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**98.7%**
(令和6年2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