



寒さと入れ替わり、花粉を感じる季節がやってまいりましたが皆様いかがお過ごしでしょうか。今年には日本海側を中心に大雪となる地域がある一方で、こちら関東は高気圧で雨の少ない日が多く、お部屋のご案内が多くなるこの時期にはとてもありがたい天候が続いています。さて、繁忙期の最中ではありますが、この時期に関係なく、昨今は、退去前申込みがかなり増加傾向にあります。オーナー様にとっても解約情報とほぼ同時期に次の入居者が決定することは朗報と言えますし、最短の空室期間は収支上においてとても喜ばしいことです。

しかし室内を見ないまま契約に向けての手続きを進めることは同時にリスクも伴ってきますので、私たちも細心の注意を払い対応することを心掛けております。また入居審査もしかり、入居予定日までにスムーズにお進みいただけるようスケジュール管理し、修繕による室内仕様の変更があった場合は早めにお伝えし、トラブルなく安心して入居できるよう対応しております。契約だけでなく顧客満足度を上げることも会社の大切なミッションとしています。引き続き満室を目指して頑張っております!(^^)!

アーバンには **不動産** **建築** **造成** **相続対策** に関する困り事を解決する **職人** が居ます!

今回は **なぜ、相続登記後に不動産会社からのDMが届くのか?**

以前からよくお客様が不思議に思われているこのDMや訪問について、その仕組みについてご説明致します。無視をすれば良いだけですが、気持ち悪いですよね!

①行政文書開示請求により法務局に対して、不動産登記の受付帳の開示請求

受付帳には以下の情報が記載されています。

「どこの不動産でどの様な登記申請があったのか?」「登記の受付日」

この情報を基に最近相続登記を行った不動産を特定し、名簿を作成しDMを送付しています。なかには、この名簿のみを作成する者もいるそうです。お客様は司法書士の先生や法務局が情報を漏洩していると思われるが、現在では真っ当な方法で登記の内容が営業目的で情報収集されています。

②2026年10月1日より不動産登記の受付帳の一部情報が開示されなくなります

受付帳の記録事項のうち「登記の目的」及び「申出の目的」並びに「不動産所在事項」が削除されることになる為、今迄の営業目的での開示請求が無意味になり、改正後以降はほぼ届かなくなることが予想されます。

タイミング良く知らない業者から来ているDMなどは、何かしらの目的があるからです。「忙しい」「不動産の事は良く分からない」ということで安易に反応するのは危険です。出来る限り知り合いの不動産業者や地元根ざした不動産屋に相談されることをお勧めいたします。もし身近にそのような相談先がいらっしゃらない場合は、経験豊富な弊社にご相談下さい!



豊富な経験と幅広い知識を武器に
お客様の諸問題の解決をしています。
些細な事でもお気軽にご相談下さい!!

お問い合わせはこちらまで! **TEL070-1549-4815**

コンサルティング事業部 資産管理担当/山田賢介
不動産コンサルティングマスター・2級建築士・相続支援コンサルタント保有

リニューアル課より

2027年 エアコン省エネ基準強化について

2027年度より、家庭用エアコンの省エネ基準が大幅に強化されます。これは国の「トップランナー制度」に基づくもので、より高性能・高効率な機種のみが販売可能となります。

オーナー様への影響

- 低価格モデルが減少する可能性 ●本体価格の上昇リスク ●2026年後半に駆け込み需要の可能性
- 工事費・納期の遅延リスク ※既に設置済みのエアコンはそのまま使用可能です。

価格は上がるの?

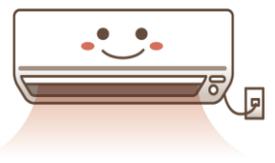
高効率化に伴い、1~3割程度の価格上昇の可能性が指摘されています。特に賃貸物件で多く使われる「6~10畳向けの普及型モデル」に影響が出やすいと考えられます。

今後の対応ポイント

- ① 設置年数の確認 (10年以上は要注意)
- ② 2026年までの計画的な更新検討
- ③ 物件ごとの優先順位整理

当社では、物件ごとの更新計画のご相談も承っております。
お気軽にお問い合わせください!

詳細やお問い合わせはお気軽に!
リニューアル課
045-914-4581



賃貸オーナー様が
気をつけたい

管理契約で“特に見逃しがちな3つのポイント”

賃貸経営では「どの管理会社と、どんな契約を交わすか」で、毎年の収支が大きく変わることもあります。管理内容や管理料は同じでも、実は契約書の数行で年間大きな差が生まれることもあります。私ども管理受託課ではオーナー様からのご相談をお受けする際、管理契約を拝見し、その中でオーナー様にとって不利益な様々な条項に遭遇してきました。今回はその中でも、後から困りやすく、気づきにくい3つの重要ポイントをまとめましたのでご紹介させていただきます。

1. 修繕の“上限額”が高すぎないか？

管理会社がオーナー様へ連絡せずに進めてよい修繕には「上限額」が設定されます。一般的には「10万円未満」。ところが契約によっては20万円、時には30万円というケースも。上限が高すぎると高額修繕が勝手に進み、また工事内容に対して不当に高い場合も後の祭りです。

2. 解約条項が曖昧／長期通知＋高額違約金／後出しリスク

解約条項がない、または6ヶ月以上の通知義務がある契約は、オーナー様が管理会社を変更したい時に大きな足かせになります。さらに、契約書に書かれていない違約金を“後から”請求されるケースもあり注意が必要です。安心の目安は、通知期間3カ月、違約金は基本なし、または事前承諾した実費のみです。

3. 広告宣伝費（AD）のオーナー様負担リスク

当社が契約成立時に受領しています管理業務委託費、いわゆる広告宣伝費（AD）ですが、オーナー様負担にもかかわらず管理会社が自由に設定できる契約は危険です。オーナー様へ説明なくADが差し引かれる、後出し請求、AD頼みで空室が長期化するなどの問題が発生します。実際に遭遇した契約書ではオーナー様負担のAD3ヶ月分まで管理会社に裁量がある管理契約がありました。

管理会社との契約は家賃収入に直結する“経営の土台”。今回の3つのポイントは、どれも見逃すと損失につながりやすい部分です。また管理受託の営業が契約の際に初めて説明する、またはきちんと注意喚起して説明をしないなんてことも・・・。

満室経営のはずなのにおかしいなと思ったら、その原因は契約書にあるかもしれません。そんな時は私どもにご相談いただけましたら幸いです。契約書を一度見直すだけで、無駄な出費やトラブルを大幅に抑えられる可能性がございます！



契約書の確認・お問い合わせはこちらまで！ tel. 045-914-4571

記：管理受託課

2月のスタッフアルバム

C/S課 久米

神奈川県
優良産業人として
表彰されました！

第73回 神奈川県優良産業人表彰式

新百合ヶ丘店で
5日間の研修を終え、
最終日に発表会を
開催しました！

インターンシップ生

久しぶりに
横須賀にある
猿島に行きました！

URゴルフ倶楽部
原状回復係 後藤

休日に西伊豆ハ
ツーリングして
きました！

港北ニュータウン店 山宮

近所の神社で
開催された豆まきに
参加してきました！

管理受託課 後藤

巡回課 長谷川の
古希&ホールインワン
のお祝いコンペを
開催しました！