宅地建物取引業　北海道知事オホ(6)第292号
賃貸住宅管理業　国土交通大臣(02)第002708号

シセクトだより

1
2025
No.205

POINT

第2回 人気の設備ランキング
賃貸経営における収益の最大化

管理運営物件入居率
(2024.12月現在)
92.69%

CONTENTS

お世話になります
今月のトピックス
社内インタビュー
入居率向上を目指して
賃貸管理業界ニュース
税務相続相談コーナー
不動産ソリューション

昨年中は格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございました。
これからも社員一同、皆様により一層ご満足いただけるサービスを
心掛ける所存でございます。
本年も皆様のご健勝とご発展をお祈り申し上げますと共に、
変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長　近江　陵太郎

新年もお世話になります

代表取締役　社長
近江　陵太郎

新年明けましておめでとうございます。
謹んで新春のお慶びを申し上げます。皆様におかれましては、穏やかな新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は格別のお引き立てを賜り、心より御礼申し上げます。多くのお客様にご支持いただけたことは、ひとえにオーナー様方のご協力とご信頼の賜物であり、深く感謝申し上げます。
さて、現在の社会情勢を振り返りますと、超少子高齢化、物価の上昇、経済の不透明感など、私たちを取り巻く環境は引き続き厳しい状況にあります。不動産市場においても先行きが見えづらい時代ではございますが、私たちはこうした変化を単なる試練ではなく、新たな可能性を切り拓く好機と捉えています。

本年も、オーナー様、そしてご入居者様に「安心」と「満足」をお届けすることを最優先に、より高い価値を提供できるよう努めてまいります。また、不動産管理の枠を超えたサービスの拡充と、業界全体の発展に寄与する取り組みを通じて皆様とともに未来を築いていく所存です。創業以来の理念を胸に、社会に必要とされる存在として、さらなる挑戦を続けてまいります。
本年も変わらぬご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。
皆様のご健勝とご多幸を心よりお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。

＼セクトからいろいろおしらせ／

今月のトピックス

2025年もよろしくお願いいたします

新年あけましておめでとうございます。
旧年中は格別のお力添えをいただき、社員一同心より感謝申し上げます。
本年も、家主様のご支援を胸に、より一層業務に精励し、ご期待にお応えできるよう努めてまいります。
貴重なご縁を大切に、安心と信頼をお届けする企業を目指して邁進いたしますので、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。
本年が家主様にとりまして、健康とご多幸に満ちた実り多い一年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

社員一同

管理部より お知らせ

１月より内装工事費が値上りします

管理物件入居率
92.69%
（2024年12月1日現在）

内装建材費の高騰により１２月から内装材が値上りいたしました。１２月までは当社協力業者の協力により１２月までの価格を値上げせずに工事を行っていただけましたが、令和７年１月受注分工事より内装工事に伴う単価が値上りいたします。止まらない原料費高騰による値上げ、燃料や廃棄料等も値上げされているようで、壁紙の単価が１㎡当り１００円程度値上げとなり、さらに床材や化粧シート等の材料は５００円以上値上がりいたします。実際の金額に関しましては、都度御見積書でご確認お願いいたします。

賃料がなかなか上げることが出来ない情勢の中、原状回復やリフォーム費用の値上がりはオーナー様にとって大きなご負担となります。当社としても、入居率の確保や長期間入居していただけるようお客様に快適な生活を提供できるよう努力してまいります。ご理解ご協力の程よろしくお願いいたします。

フロアタイル

クッションフロア(CF)

化粧シート材

壁紙(クロス)

＼ 今月はこの人 ／

セクトの社内インタビュー

セクトで働くスタッフを毎号ご紹介！
今回は執行役員の平野さんです！

Q.お名前を教えてください。

A.平野 満です。

Q.所属部署はどこですか？

A.執行役員です。

Q.今、一番楽しいことは何ですか？

A.ペットとの時間

Q.オーナー様へひとことお願いします！

A.令和６年から、北見市内の大手チェーン店などの店舗出店用地探しが活発化してる状況です。大手チェーン店の出店によって北見周辺の皆様が北見に集まる、少しでも人口減少を遅らせるなど出来ればと思い、情報のアンテナをはり提案しております。もし国道沿いで良い土地情報等がありましたらご情報を頂けますと良い提案ができることもあると思いますので良い情報等がございましたらご相談や情報のご提供いただけますと幸いです。

賃貸管理 NEWS ニュース

2024年度 第2回 人気の設備ランキング

賃貸管理部部長
佐藤　弘樹

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。先月は『**この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる**』というランキングについて解説しましたが、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いきましょう。

第2回 人気の設備ランキング

《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（1Gdps）

《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

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。今年に限って言えば4月28日には東京都千代田区の気象台で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。

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。
どこから対策するべきか、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。

お気軽にお問合せください
ご相談・お問い合わせ　0157-23-2183
空室募集 / 空室対策 / 設備交換 / 工事 / 売却 / 購入　担当：賃貸管理部 佐藤・春木

不動産オーナーを悩ませる 賃借人の迷惑行為

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。

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ほか、近隣の商店主や本件ビルの来訪者との間で、ハトをめぐって口論になった
・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
などの理由により、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
RETIO. NO.130 2023 年夏号　最近の裁判例から

税務相続 CONSULTATION 相談コーナー

資産関連の税務情報 ～今年不動産の譲渡があった方～ パート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参ります。

税理士法人タックスウェイズ
税理士　後藤 勇輝 氏

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、下記の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」こちらは令和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けるようお願いいたします。

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。
TEL0157-23-2183　相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください。
※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

日本賃貸住宅管理協会　相続支援コンサルタント15名在籍

（上級 7名）近江 朝美　近江 陵太郎　浜口 雅之　山田 宏彰　佐藤 弘樹　平野 満　矢野 雅哉
（一般 8名）森本 朝熙　蛯名 裕一朗　長尾 広和　佐野 絢哉　春木 慶彦　林 健一　尾花 孝信　山本 剛士

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いきます。

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（リノベ、設備の刷新、清掃状況など）
・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。

※サブリースの場合解約違約金など発生するケースもありますが、中長期的に見て違約金を支払ったとしても管理変更することで収益を最大化できるケースもあります。

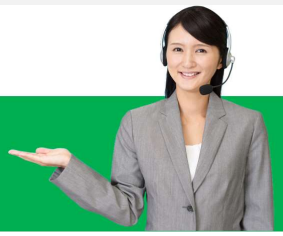
・節税対策：修繕等で経費を使うことで物件力を向上（収益性を上げる）させることができる上に、確定申告時の収入を下げ、節税に繋げることも可能です。

※税理士によって経費計上の見解が違うケースもございます。税理士の先生でも賃貸経営に詳しい方もいればそうでない方もいらっしゃいます。

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も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。

お気軽にお問合せください
ご相談・お問い合わせ　0157-23-2183
空室募集 / 空室対策 / 設備交換 / 工事 / 売却 / 購入　担当：賃貸管理部 佐藤・春木

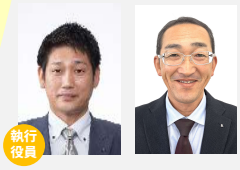


社員紹介

役員

社長 近江　会長 近江　副社長 近江　取締役 山田　常務 浜口

建築部



執行役員 平野　赤澤

リフォーム部

部長 澤田　次長 松浦　主任 土田　井上

賃貸管理部　PM

部長 佐藤　次長 春木　茂木　亀山

売買営業部

部長 森本　次長 林　次長 佐野　主任 尾花　主任 宍戸

社長室

室長 村中

賃貸営業部

次長 菅原　相原　髙橋　上手　野村　渡辺　川﨑

総務部

主任 菅原　鈴木　石川　前原

建物管理部

部長 長尾　主任 福井　中村　小林　門馬　宇佐見　高木　藤井　瀧　藤田

美幌支店

店長 佐々木　次長 山本　主任 阿部　松本　片田　張元　北村

いい部屋ネット北見店

店長 矢野　次長 蛯名　主任 菅原　藤下

長期空室 / リフォーム / 家賃滞納 / 賃貸管理 / 売却 / 購入 / 相続対策 / その他

より良い賃貸経営へのご相談はお気軽にご連絡くださいませ。TEL 0157-23-2183

もっとセクトを知ってほしい

セクトだよりでは伝えきれない情報を
HPやSNSでも発信しております
ぜひご覧ください。
よければフォローもお願いします！

近江社長X　社長室X　セクト INSTAGRAM　建築部 INSTAGRAM　近江社長 YouTube

発行 株式会社セクト
担当 社長室 村中

セクト　北見

セクト