

シセクト だより

10
2025
No.214

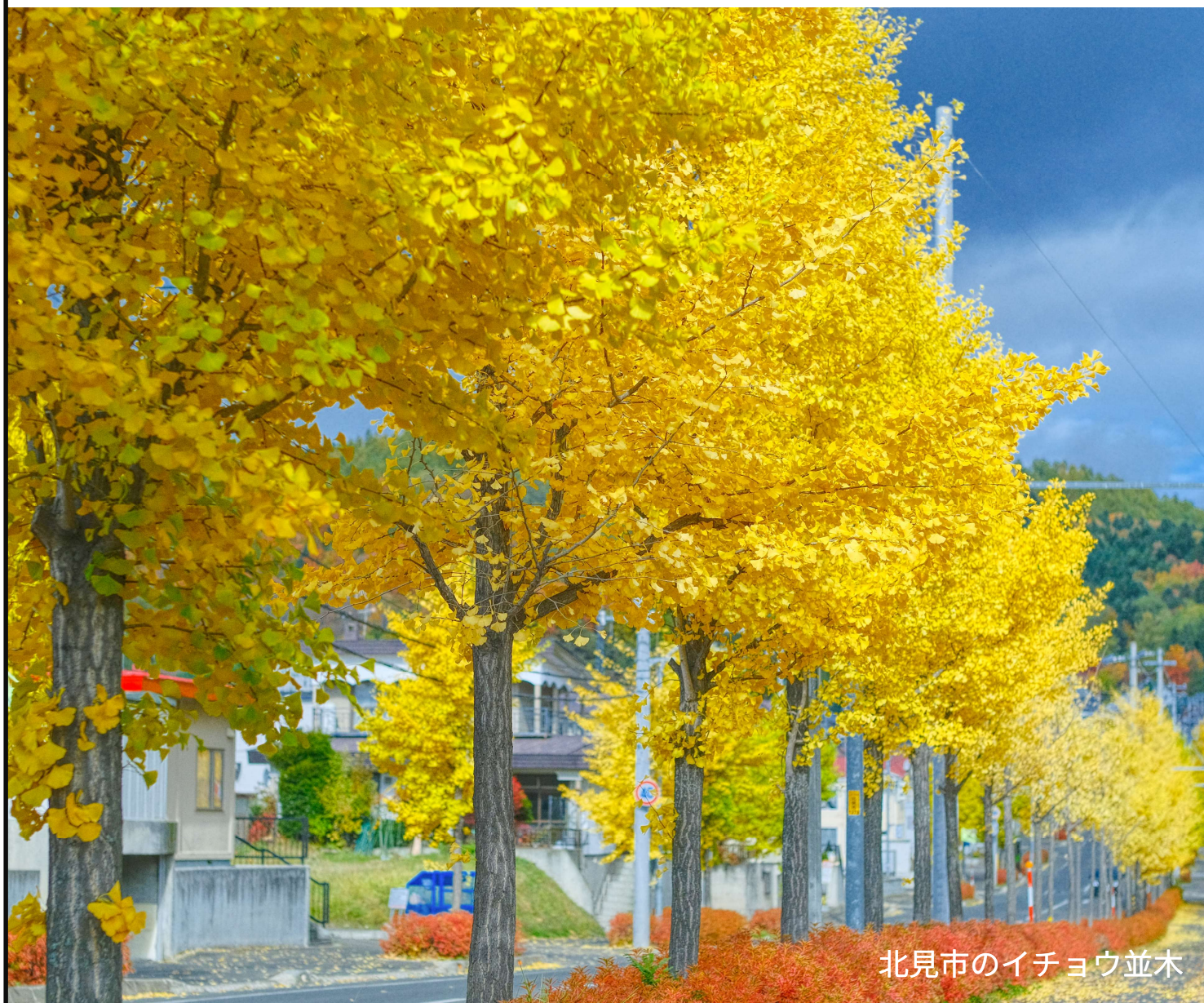
POINT >>>

外観の整備で入居率アップ 相続発生時に引き継ぐべき資産

管理運営物件入居率
(2025.9月現在) **93.33%**

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



北見市のイチョウ並木

お世話になります

WEB戦略課 課長
蛭名 裕一郎

いまやお部屋探しの入口は“スマホ”が当たり前。電車の中でもカフェでも、気になる物件を検索して「ここいいかも!」とワンタップで問い合わせ——そんな時代になりました。実際、賃貸市場では9割以上のお客様がインターネットから動き始めているといわれ、私たちもその変化を日々実感しています。

こうした背景を受け、5月より新たに「WEB戦略課」を立ち上げました。名前は少し堅いですが、要は“お客様とオーナー様を最短距離で結びつけるための専門チーム”です。物件をいち早くネットに掲載し、反響を逃さないよう問い合わせ対応をスピードアップ。そして特に力を入れているのが“写真の質”です。料理が盛り付けひとつでおいしそうに見えるように、物件も第一印象が肝心。

明るさや清潔感、広さが伝わる写真を工夫し、思わず「見てみたい!」と思っていただける仕上がりを目指しています。

さらに、お問い合わせをいただいた後は即時対応を徹底。どんなに良い物件でも、返事が遅れればお客様の気持ちは離れてしまいます。そこで、チーム全体でフォロー体制を強化し、つながりを切らず来店・ご契約へと自然に進んでいただけるよう取り組んでいます。

私たちの使命は、オーナー様の大切な物件を、より多くの方に、より魅力的に届けること。そして空室期間の短縮や安定した賃貸経営を支えることです。市場の変化をただ追うのではなく先取りしながら、「安心して任せられる」と思っていただける存在を目指してまいります。

「人と物件の出会い」をデザインするWEB戦略課の新しい挑戦に、ぜひご期待ください。



セクトからいろいろおしらせ

今月のトピックス

おおみ社長の
「宅建試験に合格する勉強法」
好評公開中!

先日公開した動画では、おおみ社長が宅地建物取引士試験に合格した経験をもとに、実際に効果のあった勉強法を紹介しています。「わかりやすい」「自分も挑戦してみたくなった」といった声が多く寄せられ、社内外から大きな反響をいただいています。

社長だけでなく、当社スタッフも日々学びを重ねています。宅建はもちろん、賃貸管理や法改正ITツールの活用など、知識と現場力の両面を磨きながらオーナー様により良いサービスを提供できるよう努めています。



①スマートフォンの
カメラで読み込む



管理物件 入居率向上を目指して

外観の整備も入居率アップへの道

管理物件入居率

93.33%

(2025年9月1日現在)

入居率UPには、部屋のリフォームなどがメインとなりますが、外観や共用部の手入れの仕方を見て入居者が物件を選ぶことがございます。オーナー様が物件を大切にしているか、何かあったらスムーズに対応してくれるかの目安になっております。

例えば、共用階段に錆がでてきている、アスファルトの亀裂や凹凸が目立つ、外壁がボロボロの部分があるなどよくあります。これはネットで部屋の写真を気に入って案内など現地に行くと期待をもったお客様が、がっかりしてしまう部分になります。



アスファルト異常



階段モルタル劣化



外壁剥がれ



鉄部サビ

外壁塗装や貼替など一気に大きく手をかけることで綺麗にすることも大きな影響がございます。しかし、適時修理することも、お客様、物件にも大事になってきます。住んでいる方にも伝わるオーナー様の物件への気遣いが、退去抑制にもつながります。当社からの報告書を見て、お気づきの部分やオーナー様が気になる物件箇所の報告などご要望などございましたら、お気軽にお問合せください。

＼ 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！
今回は建物管理部部長の長尾さんです！

Q.お名前を教えてください。

A.長尾 広和です。

Q.所属部署はどこですか？

A.建物管理部です。

Q.今、一番楽しいことは何ですか？

A.小学2年生の子どもと一緒に魚釣りやガサガサ(網で魚等を捕まえる)キャンプ等のアウトドアを楽しむことです。

Q.オーナー様へひとことお願いします！

A.いつも大変お世話になっております。ご入居者様からのお困りごとがあった際にお電話やLINEにて家主様にご連絡をさせて頂いております。ご相談事ばかりで「またセクトか！」と思われるかもしれませんが、ご入居者様の安心安全のために日々業務にあたっております。細かな報告、連絡を心掛けておりますので、今後ご連絡する事が多くなるかもしれませんが、どうぞ宜しくお願い致します。

外国人投資家による不動産売買・購入に対する問題点



賃貸管理部部長
佐藤 弘樹

外国人投資家による不動産売買・購入の問題点には、価格高騰、空き家増加、そして文化・社会的な摩擦などが挙げられます。これらの問題は、日本国民の生活に大きな影響を与えています。

1) 経済的な問題点

【不動産価格の高騰】：外国人投資家は、日本国内の投資家よりも高い価格で不動産を購入する傾向があります。特に大都市圏や観光地では、この動きが顕著です。彼らの多くは、不動産を短期間で転売したり、民泊として運用したりすることで利益を最大化しようとしています。この結果、一般の日本人が住宅を購入することがますます困難になり、不動産の価格が実需から乖離する事態を引き起こしています。

【空き家・空き地の増加】：外国人投資家が購入した不動産は、必ずしも居住目的で使われるわけではありません。管理が行き届かず放置されたり、高額な賃料設定により借り手がつかなくなったりするケースも少なくありません。これにより、地域によっては空き家や空き地が増加し、地域の活気や治安が損なわれる原因となっています。

2) 社会・文化的な問題

【地域コミュニティの希薄化】：外国人投資家による不動産購入は、地域コミュニティの希薄化にもつながります。不動産が投資目的で所有されると、近隣住民との交流が生まれにくくなります。また、民泊として利用される場合、人の出入りが激しくなり地域の治安が悪化することがあります。

これらの問題に対処するためには、不動産取引の透明性を高めたり、特定の地域における不動産取得に規制を設けたりするなど、多様な対策が求められます。実際に、東京都千代田区では、『投機目的でのマンション取引等に関する要請』を一般社団法人不動産協会に対して行いました。この要請の中では『原則5年間は物件を転売できないように特約を付すこと』『同一建物において同一名義の者による複数物件の購入を禁止すること』を明記されております。

今後、大都市圏中心に各自治体がこのような対策を進めることが想定され、結果的に現在の高騰しすぎている不動産価格が落ち着いていくことが予想されております。



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・佐々木・春木



コインランドリー出店増加で賃貸オーナーが知っておきたい裁判例



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二氏

近年、空きテナントを活用した無人型コインランドリーの出店が増加しています。布団やスニーカーなどを手軽に洗える利便性や、共働き世帯の家事負担軽減ニーズを背景に、貸室の新たな活用先として注目されています。しかしその一方で、騒音・排気などにまつわるトラブルも少なくありません。

今回は、そうした背景のなかで争われた裁判例（東京地裁令和4年3月31日判決／RETIO No.129）をご紹介します。

■ 事案の概要

オーナーXは、自身が所有する2階建て建物の1階部分を、コインランドリー営業目的で借主Yに賃貸しました。契約では「賃借人が現状を変更しようとする時は、その内容、方法につき書面をあらかじめ賃貸人に提出し、書面による承諾を得る」とされていました。ところが、借主と機器の設置及び運営を委託された業者Bは貸主に無断でレイアウトを替えて外壁に排気口を開けて工事を実施。営業開始後、2階に住む住人からは、「機器の振動や排気口からの熱気、綿ゴミで生活に支障が出ている」との苦情が頻発しました。

貸主Xや住人Cから繰り返し改善要請があったものの、Y側の対応は限定的でした。機器の回転数を下げる、深夜営業をやめる、排気口付近を清掃する、といった措置にとどまり、根本的な改善は見送られたままでした。

■ 裁判所の判断

裁判所は以下の点を踏まえ、貸主による契約解除および違約金請求(賃料6ヶ月相当)を認容。

- ・排気口の設置工事について、事前承諾を得ておらず、契約条項に違反していた
- ・近隣住人からの騒音・振動・排気等の苦情が継続していたにもかかわらず、十分な対応がなされなかった
- ・7か月以上にわたって実効的な改善が見られず、信頼関係はすでに破壊されていた

■ 契約時の注意点と実務上の教訓

コインランドリーなど、設備騒音や排気を伴う業種に貸す場合には、契約時の段階で以下のような点を明確にしておくことが重要です。

- ・その営業に伴い隣接住民などへ騒音等の被害を生ずることがないように十分に検討
- ・改装工事や設備設置に関しては、必ず書面による事前承諾を得る旨を契約書で明記すること
- ・騒音や振動など近隣トラブルが発生した場合の対応義務を契約上に定めておくこと
- ・借主が機器の運営を外部業者に委託する場合でも、最終的な責任は借主にあることを明確にしておくこと（当然のことではありますが、条項で明示する。）
- ・契約締結時の図面や現況は記録として残しておくこと

■ まとめ

コインランドリーのように出店ニーズが高い業種でも、その業態特有のリスクには十分に備える必要があります。無断工事や苦情対応の放置が続けば、賃料の滞納がなくても「信頼関係の破壊」により契約解除が認められるケースがあることを、オーナーとして認識しておくべきです。

親が借地している底地を子が地主から買い取ったとき

親が借地している部分の底地を地主から購入して欲しいといった話はたまに耳にします。親が高齢のケースは、資金などの問題から子がその底地を地主から買い取ったらどうかというような相談になることもあります。このような場合はどのような課税が生じるのか見ていきましょう。

地主との賃貸借関係

一般的には、他人の土地の上に建物を建てる場合は、地主に権利金などを支払って借地権などを設定し、土地の賃貸借契約を締結し、地代を支払っているかと思えます。仮に地主が子に変わったとしても、賃貸借契約を同様に締結し地代を支払っていけば権利関係が維持されるかと思いますが、子に地代を支払うというようなことはあまりしていないことも多いです。支払いが継続される場合と、そうでない場合ではどのようなことが起きるでしょうか。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

土地の賃貸借を継続し有償とする場合

地代の授受が継続するようでしたら、そのまま親が借地権者となります。

土地の賃貸借を無償とする場合

地代の授受が行われないことになるようでしたら、親の借地権は子が地主から買い取ったときに、子へ贈与されたものとして取り扱われます。つまり、贈与税の課税が生じます。

贈与されたものとして取り扱わない場合

子が底地を買い取った場合に、借地権者が変わらない旨の届出を税務署に提出した場合は、地代の授受が行われなくなっても、贈与と取り扱わないこととされております。なお、この届出があった場合は、借地権者は親のままですので、親の相続時において、この借地権は相続財産として扱われ、相続税の課税対象となります。

どのような手続きが必要か？

子が地主から底地を買い取ったときに、すみやかに「借地権者の地位に変更がない旨の申出書」を親と子が連署して、子が自分の住所の所轄税務署に提出することとなっております。提出期限が、土地を取得後すみやかに提出とありますので、私見ですが、土地の引き渡し日後、登記が完了するくらいまでには提出するのが望ましいでしょう。具体的な手続きは、事前に税理士・税務署にて詳細の確認をされて進めていただければ幸いです。

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17名在籍

（上級9名）近江 陵太郎 近江 朝美 浜口 雅之 山田 宏彰 佐藤 弘樹 平野 満 矢野 雅哉 森本 朝熙 春木 慶彦
（一般8名） 蛸名 裕一郎 長尾 広和 佐野 絢哉 林 健一 尾花 孝信 山本 剛士 佐々木 一宏 菅原 大嗣

相続発生時に引き継ぐべき資産と処分すべき資産②

相続発生時において、不動産資産を処分すべきか判断する際の基準は、その不動産が相続人にとって「負の資産」となる可能性がないかを評価することです。

負の資産とは、所有しているだけで経済的・精神的な負担が増える物件を指します。

今回は、そういった負の資産である、処分すべき不動産資産の主な判断基準についてお伝えします。

【処分を検討すべき不動産の判断基準】

相続した不動産が以下の基準に当てはまる場合、売却を検討する価値があります。

1) 活用予定がない

相続人がその不動産を自分で住む、事業に使う、または賃貸するなど、具体的な活用計画がない場合、維持費だけがかさむ可能性があります。

2) 物理的な老朽化が著しい

建物の状態が極めて悪く、大規模な修繕や建て替えに多額の費用がかかる場合です。特に旧耐震基準の建物は、耐震補強費用も考慮に入れる必要があります。

3) 多額の維持管理費や税金がかかる

固定資産税や都市計画税、さらには火災保険料、修繕費など、毎年かかる費用が収益を上回る場合、キャッシュフローが悪化します。特に遠方の不動産は、現地への移動費や管理会社への委託費用もかさみます。

4) 売却に時間がかかりそう

不動産市場の需要が低いエリアの物件や、接道義務を満たしていない（再建築不可）などの特殊な物件は、売却に時間がかかるため、早期処分を検討すべきです。

5) 共有名義で相続するケース

相続人が複数いる場合、共有名義にすると売却や賃貸に出す際に全員の同意が必要となり、後々のトラブルの原因になりがちです。

【処分を検討すべき物件種別】

相続した不動産が以下の基準に当てはまる場合、売却を検討する価値があります。

1) 地方の空き家

過疎化が進む地域の空き家は、活用方法が限られ、買い手も見つかりにくい傾向にあります。

2) 築年数の古いアパート・マンション

築年数が経つと、大規模修繕費用が発生したり、入居率が低下したりするリスクがあります。

3) 再建築不可の物件

建築基準法上の道路に面していないなど建物を一度壊すと新たに建てることができない土地上の物件です。このような物件は、市場価値が低く、売却が困難なケースが多いです。

4) 極端に広い土地や特殊な形状の土地

広すぎる土地は買い手が限られ、変形地や傾斜地などの扱いにくい土地も市場価値が低くなりがちです。

社員紹介

役員



建築部



賃貸管理部PM



リフォーム部



売買営業部



社長室



賃貸営業部



WEB戦略課



建物管理部



総務部



いい部屋ネット北見店



美幌支店



セクトからのお知らせ

平素より格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。
誠に勝手ながら、5月より水曜日に加え、第3火曜日も定休日とさせていただきます。これは、従業員の働き方改革の一環として、より良い職場環境の整備を目指す取り組みの一部でございます。
オーナーの皆様にはご不便をおかけいたしますが、何卒ご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

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。
店舗の営業日やイベント情報、最新の物件等さまざまな情報をお知らせしております。
ぜひご覧いただき宜しければフォローをお願いいたします。



近江社長 X



セクト



YouTube
近江社長出演
公式チャンネル



採用担当 X



建築部



賃貸営業部

スマホのカメラで読み込むと
ご覧いただけます!



発行 株式会社セクト

担当 社長室 村中

セクト 北見



セクト