

シセクト

だより

11
2025
No.215

POINT >>>

エアコンの需要と購入費用 2025年サブリース問題

管理運営物件入居率
(2025.10月現在) **93.20%**

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



お世話になります

売買営業部 部長
森本 朝熙

北見市の財政は依然として厳しく、高齢化に人口減少や若年層の流出が続く中、あちこちで「これからどうなるんだろう」という声を耳にします。北見市の将来に不安を感じる家主様も少なくないでしょう。

こうした背景を受け、家主様にとっても「所有するだけ」の資産管理から、「戦略的に運用する」視点への転換が求められています。このような時代だからこそ、“資産の眠れる価値”をどう引き出すかが鍵となります。遊休地の有効活用、老朽物件の再生、需要変化に応じた賃貸プランの見直し。

これらは全て時代の変化に対応しながら資産価値を維持・向上させる有効的な手段です。



近年、北見市では投資用アパートなどの収益物件が慢性的に不足しております。利回りの安定性や入居需要の底堅さから、道内外の投資家からの問い合わせが増えており、良質な物件はすぐに成約に繋がる傾向にあります。今はまさに、資産の見直しや売却を検討する“好機”です。

「今の価値を知りたい」「相続や建て替えを機に検討したい」など、どんな段階のご相談でも構いません。地域の市場・動向を熟知した私たちが、家主様の資産を最大化に活かすご提案を致します。

投資用不動産の売却・査定は、是非お気軽にご相談下さい！

セクトからいろいろおしらせ

今月のピックアップ

「安心と信頼を育む接客力」
森みや子先生を迎えて
第3回マナー研修開催

このたび、私たちは第3回目となるマナー研修を実施いたしました。オーナー様をはじめ、お部屋探しにご来店されるお客様に、より安心してご相談いただける環境づくりを目指し、接客力のさらなる向上に取り組んでおります。



今回も特別講師として、東京のコンサルティング会社「モリプランニング」マナー講師の森みや子先生をお招きし、全社員を対象に研修を行いました。前回までの基礎に加え、より深い傾聴力や状況に応じた言葉選び、非言語コミュニケーションの磨き方など、実践的な内容に踏み込んだ学びの場となりました。今後も私たちは、オーナー様にとって頼れるパートナーであり続けるために、社員一同研鑽を重ねてまいります。引き続き、皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



管理物件 入居率向上を目指して

エアコンの需要と購入費用が急上昇

かつては「夏も涼しい」と言われた北海道ですが、近年の気温上昇に伴い、エアコン需要は急上昇しています。

新築や築15年以内の物件ではほぼ標準設備となっていますが、それ以外の物件でもエアコンの設置があるかないかで成約に大きな差が出てきています。さらに今後の見通しでは、夏の猛暑日が常態化していくと思われ、築年数にかかわらず必需品の設備になっていくと見込まれます。

エアコンの需要は増すばかりですが、設置費用は年々上昇しています。2027年には省エネ基準が見直されることから基準に適合させるため従来の低価格モデルが市場から消え価格全体が上昇するとの見解も出ており上昇幅としましては、従来の低価格モデル比で数万円～十数万円の増加という予測も複数メディアで示されています。

これらの要因を踏まえ、今のうちに未設置の物件は新設、設置から10年を超えるものであれば買い替えの検討が必要になってきます。

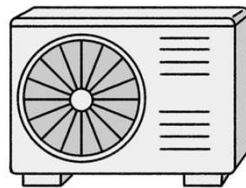
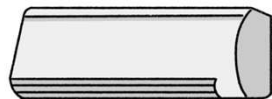
高額な投資にはなりますが、長い目で見た場合のコスト削減と入居促進の大きな要因になります。

今後、担当スタッフから随時ご提案させていただきますので宜しくお願いします。

管理物件入居率

93.20%

(2025年10月1日現在)



＼ 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！
今回は売買営業部次長の佐野さんです！

Q.お名前を教えてください。

A.佐野 絢哉です。

Q.所属部署はどこですか？

A.売買営業部です。

Q.今、一番楽しいことは何ですか？

A.子供のバスケのお手伝い

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。売買営業部の佐野と申します。
オーナー様方へのご提案の幅を広げるために、相続の資格取得に向け勉強をしている最中です。収益物件の購入やご売却など些細な事でもお気軽にご相談ください。
誠心誠意ご対応させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

2025年サブリース問題について考える



賃貸管理部部長
佐藤 弘樹

2015年の相続税法改正の時期に、相続税対策でアパートを建築し賃貸経営を始めた方が一定数いらっしゃいますが、その中の多くの方が建築した会社のグループ会社や紹介企業を経由しサブリース契約を締結していることでしょう。昨今、こういったサブリース契約に関する問題が再浮上しておりますので、解説していきます。

1) 送金賃料の減額交渉

【築10年のタイミングで送金賃料の減額交渉】新築時から10年を経過したタイミングで、多くの会社では賃料の減額交渉を行う習わしがあります。これは、物件が古くなることで競争力が低下し、新築時と同様の賃料で貸し出すことが難しくなるとサブリース会社側が判断するからです。ただ、実際には既存入居者の家賃を下げていたわけではないので、サブリース契約と言えど物件の稼働状況や募集家賃等は把握しておきましょう。

【サブリース契約の規制強化による契約内容変更】2020年12月に施行された「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律（賃貸住宅管理業法）」の経過措置が2025年に終了することで、2025以降はより一層サブリース契約に関する規制が強化されます。こういった背景もあり、各サブリース会社が既存契約の見直しに動いております。その際に現行の賃料で契約を更新することが難しく、送金賃料の減額を打診されるオーナーが続出しております。

2) 築古物件のオーナーに対しての提案営業強化

【ローン完済前に建替えの提案】昨今の建築費の高騰も相まって、アパート建築メーカー側からすると、新規開拓が難しくなっております。そのため、築25年以上の自社で建築したアパートを保有しているオーナーに対して建替えを提案しているという事案も発生しております。オーナー側からするとローンの残債がある状態で売却を提案されるということになりますが、提案を断ると一方的にサブリース契約の解除を突き付けられるケースもございます。

【外壁塗装or売却の提案】また、築25年のタイミングはちょうど2回目の外壁塗装を迎える時期とも重なります。外壁塗装はオーナー側からすると、数百万円以上の出費となるため、『もし費用が支出できないようならば、物件を弊社で買い取ります』という提案をされたという方もいらっしゃいます。もちろん買取った物件は、修繕され高値で再販され、結果的にサブリース会社が儲かる仕組みになっています。



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・川崎



浸水履歴の説明義務違反で売主・仲介業者に賠償命令



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二氏

今年も各地で集中豪雨が発生し、浸水被害に関する相談が相次いでいます。オーナーにとって「過去に浸水したことをどこまで説明すべきか」という点は、契約実務に直結する重要な関心事です。参考になるのが、東京地裁平成29年2月7日判決（RETIO No.111掲載）です。この判例では、売主・仲介業者の説明義務違反が認められ、574万円超という高額な損害賠償が命じられました。

■ 事案の概要

原告は、三鷹市内の地下1階付き2階建て住宅を1億700万円（うち建物700万円）で購入しました物件には地下駐車場がありましたが、引渡し後、集中豪雨によって雨水が流入し、自動車が水没する被害を受けました。調査の結果、この地下駐車場では過去にも浸水事故が発生していたことが判明しました。しかし、売主である不動産会社や仲介業者は「浸水履歴はない」と説明していたのです。そこで原告は、「説明義務違反があった」として、総額1,663万3,540円の損害賠償を請求しました。

■ 裁判所の判断

裁判所は、売主・仲介業者が買主の懸念を十分理解していたにもかかわらず、正確な調査や説明を怠ったことを「説明義務違反」と認定しました。ただし、請求全額を認めたわけではなく、合理的な範囲に限定して損害を算定しました。

■ 原告が主張した損害

- ・ 止水板設置工事費用：約526万円
- ・ 浸水対策による評価損：約535万円
- ・ 自動車修理費用：約36万円
- ・ 測量費用：約3万円
- ・ 慰謝料：500万円
- ・ 弁護士費用：150万円
- ・ 費用合計：1,663万3,540円

■ 認定された損害額

- ・ 簡易な止水板設置工事費用：212万6,000円
- ・ 評価損に基づく価格差損害：274万円
- ・ 自動車修理費用：35万9,560円
- ・ 弁護士費用：52万円
- ・ 費用合計：574万5,560円

裁判所は、売主と仲介業者に対して、上記の金額を連帯して支払うよう命じました。オーナーにとっては、「これほどの金額が実際に認められる」ことを示す事例です。

■ 裁判所の判断

裁判所は売主・仲介業者が買主の懸念を十分理解していたにもかかわらず正確な調査や説明を怠ったことを「説明義務違反」と認定しました。ただし請求全額を認めたわけではなく合理的な範囲に限定して損害を算定しました

■ まとめ

集中豪雨が常態化する現在、浸水は決して例外的な出来事ではありません。今回の判例は、説明を怠れば数百万円規模の賠償責任が実際に認められることを示したものです。特に地下駐車場や低地にある建物では、自動車など高額財産が被害に遭う可能性があります。こうした財産は単なる移動手段にとどまらず、所有者にとっては愛着が強かったり、生活の一部である場合も多く、その損害は物的損害以上に大きな精神的ショックを伴い、トラブルとなりやすい傾向があります。オーナーとしては、浸水履歴や排水設備の状況を正確に把握し、相手に誠実に説明することが、信頼を守り、将来の紛争を防ぐ最大の防御策となります。

親から資金を借りる場合

子が家を買う時などで、資金が不足する場合に親から借りるケースがあります。このような場合は、どのようなリスクがあり、何らかの課税が生じるのかを見ていきたいと思います。

親と金銭の借入をする場合

お子さんが自分の家を持ちたい時などにまとまった資金がないと、ご両親などから借り入れするケースがあります。借入のご相談の際に、よく聞かれることとして、「返さなくても大丈夫ですよ?」、「利息とかつけなくてもバレませんよね」といったお話を耳にすることがあります。これは、親子間で現金でやりとりがあったり、小さい金額を通帳でやりとりするならば税務署から指摘は受けないかもしれないということを感じておられるのかもしれませんが、しかし、ご相続が発生したり、税務署からのお尋ね文書が届いたりしますとそうはいきません。その時になって、「一時的に借りていました」「返すつもりでした」というのはなかなか取り合ってくれないので、贈与税の課税リスクが高くなります。それを回避するためには、きちんとした手続きを踏んでおくことが大切です。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

親から借入する場合の手続き

きちんとした手続きを踏むには次の4つをクリアすることです。

1. 金銭消費貸借契約書の作成と締結する
2. 金利の設定と返済予定表の作成をする
3. 銀行口座振込などでの返済履歴を残す
4. 貸主のご両親の雑所得の申告を忘れない



手続きについての解説

金銭消費貸借契約書は、借用書などという名目でも結構ですが、必要事項を網羅したものを作成し、印紙を貼って消印した状態にしなくてはなりません。金利の設定は、何%がいいのですかと聞かれますが、最近の銀行借入の利息を目安にしますと1~2%程度ですので、これ以上であれば問題はないと思います。仮に利息を0%とする場合は、金利相当額を贈与されたとして扱われますのでご注意ください。返済は返済予定表に沿って、毎月口座へ振り込みましょう。あるとき払いなどの変則的な返済額ですと贈与として扱われる可能性もあります。また、貸主の金利収入（雑所得）の申告が漏れないようにしましょう。

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

不動産資産の相続で後悔しないために！知っておきたい生前対策のキホン①

「実家をどうしようか・・・」「アパートを引き継ぐのは誰か・・・」不動産は、現金や預金と違って分割しにくいので、相続時にトラブルの元になることが少なくありません。特に、大切なご家族に円滑に財産を引き継ぐためには、ご自身がお元気なうちにできる「生前対策」が非常に重要です。今回は、不動産資産の相続において、ぜひ知っておきたい有効な手法をいくつかご紹介します。

1. 遺言書で意思を明確に

最も基本的かつ重要な対策が遺言書の作成です。「誰にどの不動産を相続させるか」を具体的に記しておくことで、相続人同士での話し合い（遺産分割協議）の手間を減らし、争いを未然に防ぐことができます。ポイントは、不動産は分割が難しいため、「長男に実家を、長女に別荘を」といった形で、相続人の希望に沿った形で、誰がどの財産を承継するかを明確にしておくことが、トラブル回避の鍵となります。

2. 生前贈与で相続財産を減らす

生前に不動産を贈与することで、将来の相続財産を減らし、相続税を抑える効果が期待できます。贈与には贈与税がかかりますが、以下のような特例を上手に活用することで、税負担を軽減できます。

①暦年贈与

毎年110万円までの非課税枠を利用して、コツコツと贈与する方法です。2023年の税制改正で、暦年課税方式で贈与を受けた財産を相続財産に加算する期間は「相続開始前3年間」から「7年間」に延長されたため注意が必要です。

②相続時精算課税制度

贈与時には税を納めず、相続時に他の財産と合わせて相続税を計算する制度です。2,500万円まで非課税で贈与できます。

③非課税の特例

配偶者への居住用不動産の贈与や、住宅取得等資金の贈与には、それぞれ非課税になる特例があります。贈与税と相続税のどちらが有利かは個別のケースで異なりますので、専門家への相談をおすすめします。

相続対策は、「何から始めればいいのかわからない」と感じる方が多いかもしれません。しかし、ご家族の将来のためにも、一歩踏み出して専門家に相談してみることをおすすめします。

我々不動産会社もそうですが、税理士や弁護士といった専門家と連携して、ご自身の資産状況に合った最適な対策を講じることが、後悔のない相続への一番の近道となります。



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・川崎



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



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