

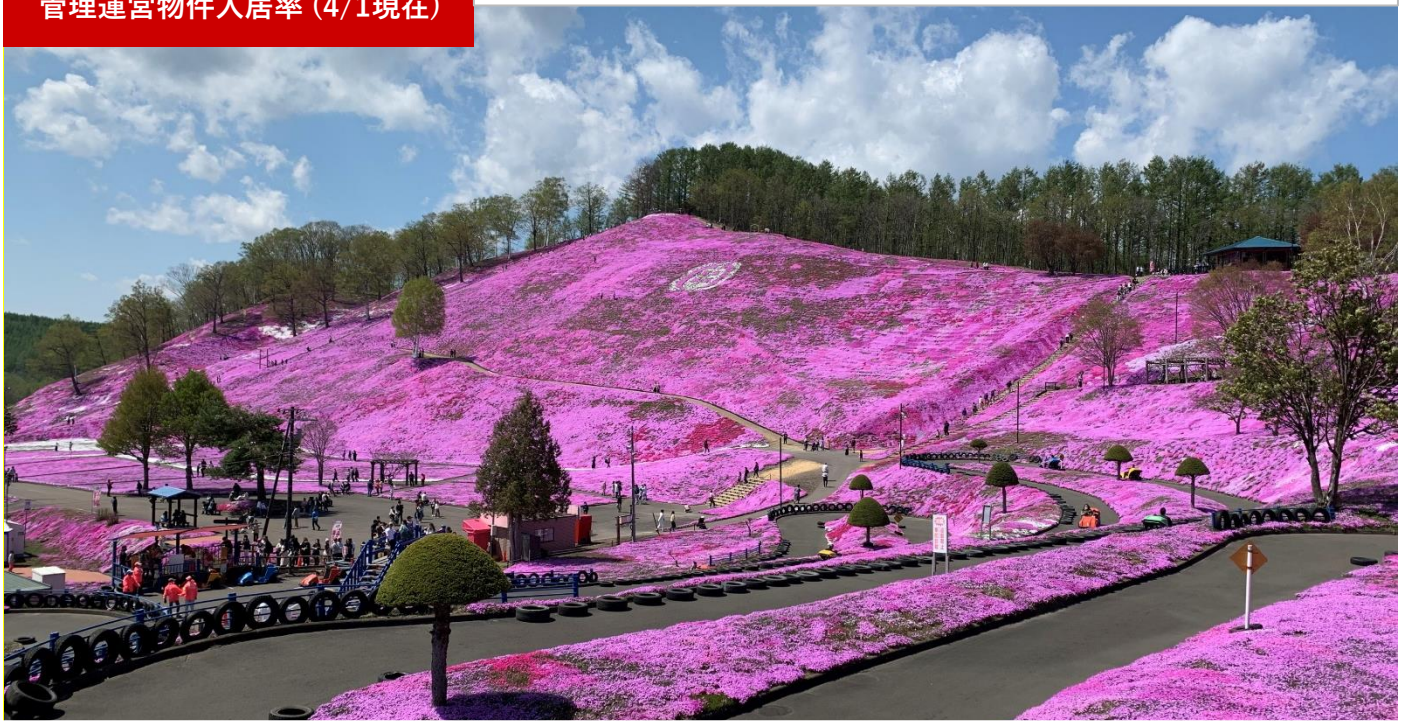
セクトだより NO.197

～2024年5月号～

93.17%

管理運営物件入居率 (4/1現在)

東藻琴芝桜公園



今月の注目ポイント: 空室対策手法【設備編】
住宅取得資金贈与の改正

セクト

株式会社 セクト
北海道北見市とん田東町404番地

TEL : 0157-23-2103

FAX : 0157-23-2143

<https://www.e-sect.co.jp>

今月の主な内容

- P.2 お世話になります
- P.2 今月のトピックス
- P.3 入居率向上を目指して
- P.3 新入社員紹介
- P.4 賃貸管理ニュース
- P.5 業界ニュース
- P.6 相続相談コーナー
- P.7 不動産ソリューションコーナー



(株)セクト

検索



お世話になります



賃貸管理部 部長
佐藤 弘樹

北海道も桜の季節を終え、夏に向け暖かい日が増えてまいりました。日頃よりオーナーの皆様には弊社の業務につきましては深いご理解とご協力を賜り、心より感謝申し上げます。

さて、この度、令和6年4月1日から相続登記の申請が義務化されました。相続によって不動産を取得した相続人は、その所有権の取得を知った日から3年以内に相続登記を申請しなければならなくなりました。正当な理由なく義務に違反した場合は10万円以下の過料などのペナルティが課せられます。

この改正により、オーナー様からも「所有物件の登記が親のままになっている。」「所有物件の登記がどうなっているのかわからない」などのご相談も増えてまいりました。

この機会に、皆様も所有不動産の登記がどうなっているのか再確認していただければと思います。

ご不明な点がございましたら相続相談もお受けしておりますのでお気軽にお申しつけください。

今月のトピックス

アパート・マンション大家さん必見！ 全6回シリーズの相続対策セミナーを開催します！

5月25日から「相続対策セミナー」を再開します。セミナーは全6回シリーズでお届けします。大切な不動産資産の未来を守るために、相続対策の重要性は言わずもがな。あなたの大切な資産を次世代に安心して継承できるよう、充実した内容でお届けいたします。

▶ セミナー概要

期間：2024年5月25日～2024年6月29日(全6回)

会場：セクト本社2階セミナールーム

参加費：無料

▶ なぜ参加すべき？

- ✓ 資産を守りながら次世代への継承を円滑に進めたい方へ
- ✓ 法的手続きや税金について学べる貴重な機会
- ✓ 実際の事例を通じて失敗を避け、成功体験を活かせる
- ✓ 大家仲間との交流と情報共有の場を提供

▶ 参加者の声

「セミナーで学んだ知識を実践し、スムーズな相続手続きを行うことができました。感謝しています。」

「専門家のアドバイスが非常に役立ち、不安が解消されました。」

「他の大家さんとの交流も楽しかったです。」



お申込みはこちら↓



▶ お申し込みとお問い合わせ

電話（賃貸管理部）：【0157-23-2183】

お申込みフォーム：【<https://x.gd/L5fWY>】 →



管理物件入居率向上を目指して

管理物件 入居率93.17%
(2024年4月1日現在)



優先順位 1 自社管理物件

春～夏に増えてくるお困り事について

これから本格的に春を迎え、すぐに夏が来ます。その際にお客様から増えてくるお困り事が次のようなものになります。お客様のお困り事や不安を解消するのが長くお住まいいただく秘訣となりますので、ご確認ください。

●エアコンをつけてもらえないか・・・エアコンが冷えない・・・

暖かくなるとエアコンの利用が増え、エアコンの不具合が報告されます。また、エアコンがついていない物件では何とかつけてもらえないか？と相談されることも増加しております。昨年新設されたNO.1の設備です。



●部屋に蟻がでる

蟻の活動が活発になる4月下旬から9月頃まで毎日のようにいろんな物件で報告されております。早急な対応と業者による本格的な駆除もお客様に安心を提供する方法です。



●雪解け後の「駐車場アスファルト」凍上によるひび割れ不具合

最近の北見は雪が少ないため、地盤がしばれて(凍結して)盛り上がる。雪が溶けると、アスファルトのひび割れや段差ができるなどの不具合がでます。入居者の車を破損させるなど危険性も高いため素早い対応が喜ばれます。



お問い合わせ

TEL0157-23-2183 担当:賃貸管理部 佐藤・春木

新入社員紹介



氏名	加藤 友梨香 (カトウ ユリカ)
出身地	苫小牧市
所属部署	総務部
入社年月	2024年1月
家族構成	夫
好きな食べ物	チョコレート
趣味	ショッピング、ドラマ鑑賞

<オーナー様へ一言>

早く仕事を覚え、オーナー様に信用してもらえる様に頑張りますので宜しくお願い致します。



賃貸管理部部长
佐藤 弘樹

競合物件と比較し『一番化』を行う 空室対策手法【設備編】

今年も繁忙期が終わりましたが、オーナーの皆様にとって、空室対策は年中続きます。我々管理会社にとってもオーナー様に空室対策のご提案は引き続き実施させていただきます。

今回は、前回に引き続き、競合物件と比較し、ご自身の所有物件の一番化を進めるための空室対策手法について、設備面に目線をお伝えさせていただきます。

【競合物件と設備面を比較し一番化を行う】

前回お伝えしました通り、ご自身の所有している物件が、同一エリアの競合となる物件と比較して、どこが勝っていて、どこが劣っているかを知ることは空室対策を進めるうえで重要なポイントです。下記の表は、競合物件との設備面を比較する際に使用するものになります。

物件名	エアコン	ネット無料	高速回線	独立洗面台	TV モニターホン	ウォシュレット	追炊	浴室乾燥機	室内洗濯機 置場	システム キッチン	LED 照明	デザイン リフォーム	宅配 BOX
対象 **ハイツ A101	○	○		○			○	○		○			
競合物件	○○ハイツ 202	○	○	○	○	○	○	○	○				○
	□□タウン** 203	○			○	○	○		○	○	○		
	△△ハイツ 205	○			○	○		○		○	○		
	××ロワイヤル B102	○	○	○	○	○	○			○			○
成約物件	●●ヴィレッジ 101	○	○	○	○	○	○	○	○	○			○
	カーサ** 202	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
	☆☆ウッド 102	○	○	○	○	○		○	○	○		○	○

対象となる**ハイツA101は、競合物件や成約物件と比較すると、TVモニターホンやウォシュレットがないという状況です。また、インターネット無料は導入しているが、高速回線は導入されていないため、動画配信サービスやネットゲームを利用する顧客層からは敬遠されます。このあたりの設備は、標準化されつつあり、昨年10月に発表された『人気の設備ランキング』で上位にランクインされているものです。もはやこの設備がないと決まらないという状況になってきております。

また、この部屋は室内洗濯機置き場がないという致命的な状況です。部屋の間取りや広さによってはどうしても導線の確保が難しいというケースもありますが、可能な限りスペースの確保をお勧めします。

その他の設備に目を向けていきますと、近年では備え付けの照明があるのが当たり前になってきているため、LED照明で差別化を図るケースも見られます。LED化の工事が必要にはなりますが、長期的な目線で見ると費用対効果の高い設備投資になると考えられます。

この繁忙期で空室を埋めきれず、お困りのオーナー様は、是非この機会に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 0157-23-2183 担当：賃貸管理部 佐藤・春木



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 田上博也 氏

空家等対策の推進に関する特別措置法の 一部を改正する法律について

使用目的のない空き家は、ここ20年ほどで1.9倍にもなり、今後も増加することが見込まれています。（1998年：182万戸→2018年：349万戸→2030年見込み：470万戸）

空き家は周囲の環境に悪影響を与えるだけでなく、老朽化が進むことにより、賃貸や売却が難しくなり、空き家を処分することが困難となります。

そこで、空家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律（以下「本法」といいます。）が、令和5年12月13日に施行されました。

本法は、以下の3点を柱に、所有者に対し、国や自治体の施策に協力する努力義務が課されることとなります。

- 1 空家活用を拡大する。
- 2 空家管理を確保する。
- 3 周囲に著しい悪影響を与える空家（「特定空家」と呼ばれます。）を除去する。

以下、さらに具体的な施策を記載します。

1 活用拡大

- （1） 「空家等活用促進区域」を創設し、用途変更や建替等を促進します。
- （2） 所有者に代わって所有者不在の空家の処分を行う財産管理人の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。
- （3） 空家等管理活用支援法人を創設します。（所有者向けの相談対応などを行います。）

2 管理の確保

- （1） 特定空家化の未然防止措置が行われます。（国が「空家の管理指針」を告示、放置すれば特定空家となるおそれのある空家（「管理不全空家」と呼ばれます。）に対し市区町村が指導・勧告、勧告された空家の住宅用地特例の解除）
- （2） 所有者に代わって建物管理を行う「管理不全建物管理人」の選任を市区町村が裁判所に請求できるようになります。
- （3） 電力会社等にある所有者情報を市区町村が提供要請できるようになります。

3 特定空家の除去等

- （1） 緊急時の代執行制度が創設されました。
- （2） 市区町村が裁判所に財産管理人（相続財産の清算人など）の選任を請求し、空家の管理・処分を実施します。
- （3） 空家の所有者への報告徴収権（調査のために行政機関が資料の提出などを求める権限）を市区町村に付与し、勧告・命令等を円滑化します。

税務・相続相談コーナー



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

【住宅取得資金贈与の改正と期限延長】

縮小傾向にありました直系尊属（父母、祖父母）から住宅を取得する際の資金の贈与を受ける場合の優遇税制の改正についてみていきます。今回の改正では、適用期限を令和8（2026）年の年末まで延長し、条件として省エネ等住宅の等級要件に少し改正がありました。

どのような制度か？

この制度は父母などからの贈与により自分で住むための家屋の新築や中古物件の取得などに充てるための資金をもらった場合に条件を満たすときは、一定の金額まで贈与税を非課税とする制度です。

条件は？

住宅取得資金贈与の非課税の条件は複雑ですので適用する際は、必ず税務署、税理士にご確認ください。大まかな条件だけ示しますと、以下のとおりです。

- ・贈与者は父母などで受贈者は18歳以上で贈与年の所得金額の制限があること
- ・過去にこの特例の適用を受けたことがないこと
- ・贈与年の翌年3月15日までに全額を家屋等の新築などに充てていること
- ・贈与年の翌年3月15日までにその家屋に居住していること

特に最後2つの条件については、資金の動きや引き渡し時期などを考慮しなければならないため、慎重に対応しなければなりません。

* 詳細については、国税庁タックスアンサーNo.4508 直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税をご確認ください。

何をしないといけない？

この制度は上記の条件の通り、資金の流れと家屋の取得について贈与した年内において通帳など含めてお金の動きを整理しておく必要がありますので、翌年の申告時期に対応すれば何とかするというものではありません。また、翌年に贈与税の申告が必要なのですが、合わせて所得制限にも気を付けないといけませんため所得税の申告もある方は、年内から株式譲渡、仮想通貨などの所得についてもケアをしておきましょう。

不動産屋さんでご案内する場合の注意事項

住宅資金贈与は取り扱いの難易度があり、年間での管理が必要です。特に、建築の工期が伸びて年内に住めない場合、資金の贈与が適正にできていない場合など様々な要因で制度が適用できなくなることがあります。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頂けるようお願いいたします。

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。

相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！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：相続ご相談窓口 TEL0157-23-2183

日本賃貸住宅管理協会 相続支援コンサルタント

（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

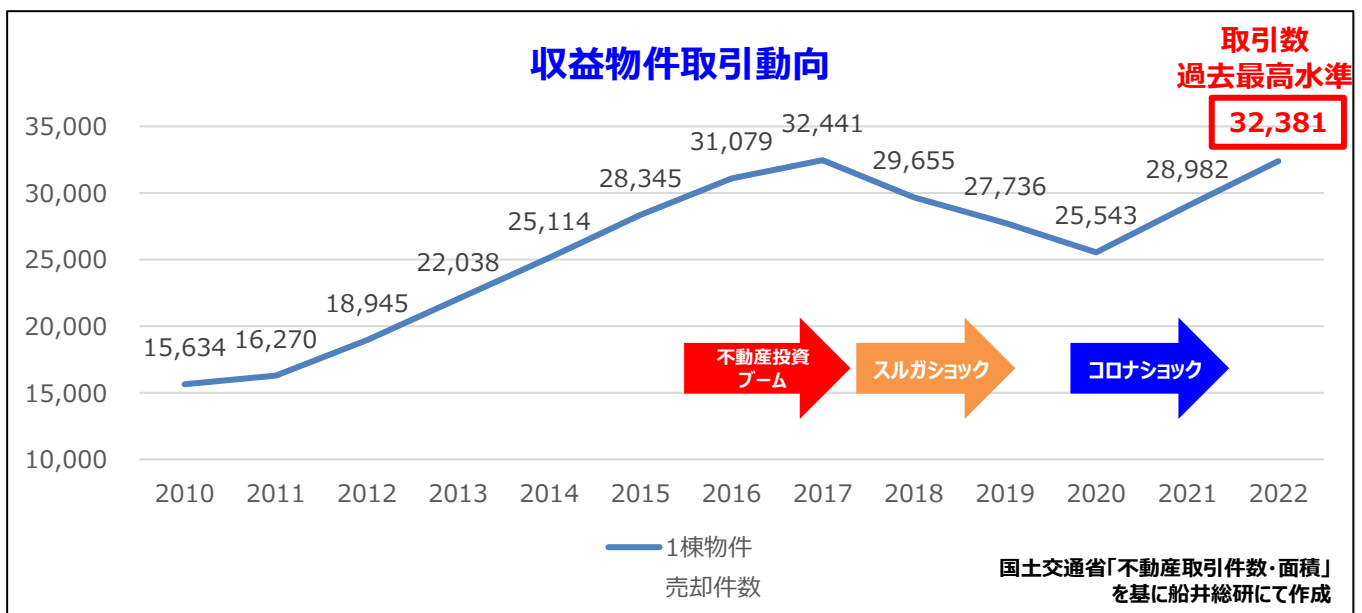
（一般7名）森本 朝照 蛸名 裕一郎 長尾 広和 佐野 絢哉 春木 慶彦 林 健一 尾花 孝信

不動産ソリューションコーナー

賃貸経営を黒字で終えるためには適切なタイミングでの売却を

賃貸経営を行っている目的は人それぞれですが、物件単体で見たときに、その経営を黒字化することが非常に重要です。黒字化できるかどうかは、正直なところ、建築時・購入時にほぼ答えは出ているので、経営を途中でドロップアウトするという考え方も必要です。つまりは、売却も視野に入れて経営を行っていくということです。

下記の表は、収益物件の取引動向に関するデータになります。スルガ銀行の不正融資事件から新型コロナウイルスの蔓延によって、一時的に落ち込んだ収益物件の売却件数が2022年には過去最高水準にまで増加しつつあります。物件を売るという話は、オーナーの皆様からすると、「あまり人に知られたくない」と思う方が多いかと思いますが、実際にこれだけ売却を選択する方がいらっしゃるというのが実情です。



【売却することで黒字で経営を終える選択】

アパートの売却には、最適なタイミングがあります。売却のタイミングを間違えると、収支が赤字になってしまったり、支払う税金が増えてしまったりと、本来得られるはずの利益を失う恐れもあります。アパート売却の最適なタイミングは、詳しく経営状況を調べてみないとわかりません。なぜなら、物件の収益や稼働状況、修繕履歴を確認して、損の出ないタイミングを見極める必要があるからです。

また、賃貸経営を行う際、最終的な利益は、「購入した物件を売却し、経営が終了した時」に確定します。所有中に得た家賃収入＋売却価格が、アパートの購入費用と運営中にかかった経費を上回れば、利益確定できるので、その経営は成功だったと言えるでしょう。

【利益確定の考え方】 購入費用＋運営中経費 < 売却価格＋累計キャッシュフロー

いかがでしたでしょうか。いきなり「物件を売却したい！」と決断するのは難しいかと思うので、まずはご自身の物件が今いくらで売れるのかを把握しておきましょう。売却価格の査定をご希望の方は、是非弊社までお問い合わせください。

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 0157-23-2183 担当：賃貸管理部 佐藤・春木

社員紹介

不動産のプロがアパート経営をしっかりとサポート致します！

セクト

役員



売買営業部



賃貸営業部



リフォーム部



賃貸管理部 PM



総務部



建物管理部



美幌支店



夕陽ヶ丘支店



社長室



● より良い賃貸経営へのご相談はこちら ●

- 空室について
- リフォームについて
- 家賃滞納について
- 賃貸管理について

- 売却について
- 購入について
- 相続対策について
- その他

お気軽にご相談ください！



お問い合わせ先：セクトだより事務局 担当：浜口
TEL:0157-23-2183



(株)セクト

検索



発行：(株)セクト