

シセクト だより

10

2024
No.202

POINT >>>

敬遠されるお部屋の特徴 家の購入と持分割合と贈与税

管理運営物件入居率
(2024.9月現在) **93.36%**

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



北見市の紅葉がある風景

お世話になります

常務取締役
浜口 雅之

秋晴れの心地よい季節となりましたが、皆様にはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。本日、家賃の明細表をお届け致します。今月も本当に有難うございました。明細表をご確認頂き、ご不明な点等がございましたら何なりとお問合せ頂きますようお願い申し上げます。現在の北見市の賃貸住宅市場動向は、地域的な特徴と全国的なトレンドが影響しています。市内中心部では再開発プロジェクトが進行中で、20年ぶりに分譲マンションが新築されるなど、住宅の供給が増えております。



全国的な賃料上昇や物価上昇の影響もあり、北見市でも今後も家賃の上昇が予想され、賃貸市場は安定しつつも、徐々に価格が上昇する傾向にあるといえます。

日増しに秋が深まり、肌寒さを感じる頃となりましたので、オーナー様におかれましては十分ご自愛いただきますようお願い申し上げます。

セクトからいろいろおしらせ

今月のトピックス

社長YouTube 投稿を再開しました



いつもお世話になっております。この度、弊社代表が出演するYouTubeチャンネルを再開することになりました。春の繁忙期や動画チームの再編成があり、投稿をお休みしておりましたが、9月からは定期的に投稿をおこなう予定です。今後はお部屋探しのお客様が当社に興味を持ってもらえるようなコンテンツや、オーナー様の大切な物件をご紹介させていただき、入居率を向上させるよう取り組んでいきたいと考えております。

これからも、オーナーの皆様が安心して賃貸経営を続けられるよう、有益な情報を発信してまいります。

ぜひ、チャンネル登録の上、最新動画をご覧いただければ幸いです。今後とも変わらぬご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

右記のQRコードをスマートフォンで読み込んでいただきますと動画の閲覧、チャンネル登録が可能です！



管理物件 入居率向上を目指して

床の貼替で部屋のイメージUP！

管理物件入居率

93.36%

(2024年9月1日現在)

7月末に20年近く入居いただいたお部屋の退出がございました。年数なりの劣化がみられるお部屋でした。オーナー様と協議し、内装や器具の入替のリフォームを行いました。エアコンやウォシュレット、TVモニターホンなどの器具の入替、蛇口などの交換を行い壁紙も全部貼替いたしました。更にフローリング材の色褪せや古さが見られたためフロアタイル（フローリングの上から貼る内装材）を貼りました。床が変わりガラッと部屋のイメージが一新されました。反響もよくお部屋のイメージがUP！いたしました。内装後2週間でお申し込みをいただく結果となりました。物価も上がり工事代も年々上昇しておりますが、入居促進にはリフォームは不可欠です。リフォームの際には、床のリフォームも是非ご検討ください。

Before



After



Before



After



＼ 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！
今回は会長にインタビューしました！



Q.お名前を教えてください。

A.近江 強です。

Q.所属部署はどこですか？

A.取締役 会長です。

Q.今、一番楽しいことは何ですか？

A.孫と遊ぶ時間

Q.オーナー様へひとことお願いします！

A.代表を引退し、会長として新たな役割を担うようになってから、早いもので3年が経ちました。この間、多くの方々に支えられ、おかげさまで穏やかに日々を過ごしております。特に夏の間は、週に3回ほどゴルフを楽しみ、心身共にリフレッシュする時間をいただいております。現在、社員一同が力を合わせ、会社をより良いものにするため日々奮闘してくれています。その頑張りを頼もしく感じるとともに、彼らに支えられていることを心から感謝しております。これからも、喜ばれる北見のまちづくりに全力で取り組んでまいります。引き続き、皆さまのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

立地以外は改善できる！敬遠されるお部屋の特徴とは！？



賃貸管理部部長
佐藤 弘樹

2024年も秋に差し掛かり、今年1年の物件の稼働状況の着地が見えてくる時期かと思えます。無事空室が埋まった方もいれば、今年も空室が続く苦しい状況の方もいらっしゃるでしょう。空室が決まらない物件には理由があります。そして、その理由に関しては、『立地』以外に関するものは改善可能です。今回は、選ばれる物件にするために、優先的に改善を進めるべきポイントについてお伝えさせていただきます。

① エアコンの年式が古い

まずご確認いただきたいのが、エアコンの年式です。交換の目安は10年程度と言われておりますが、右の写真のように、**黒ずみやくすみが目立つようになっている場合は交換をおすすめします**。見た目が悪いと『エアコンから出る風が臭う』、『電気代が高くなりそう』等の印象を与えてしまいます。



② シャワーの水圧が弱い

『そんな細かいこと気にするの？』と思われる方もいらっしゃるかと思いますが、内見時には確認しなくても、その後毎日の入浴時にストレスを感じ、早期退去に繋がってしまう可能性もあります。水圧が弱い原因のひとつに給湯器の容量不足があります。**給湯器の容量が小さい場合は、より大きなものに交換するとよいでしょう**。給湯器の能力の強さを示すのが「号数」です。これは水温25℃の水を1分間にらせる量を表しています。20号の給湯器の場合、1分間に25℃の水を16リットル出せます。また、夏と冬では水圧の強さに差が出てくることが多いです。水温の低い冬になると水を温めるのに時間がかかり、作り出せる25℃の水の量が号数よりも低くなるからです。

③ ポストの防犯性が低い

鍵もなく、誰でも開けることが可能なタイプのポストは、**郵便物の盗難のリスクがあるため、交換をおすすめします**。昨今フリマアプリの利用者が増えており、個人間で商品をやり取りする際に、郵送費用を抑えるために宅配便ではなく郵便を使うケースもあります。それ以外にも公共料金の請求書を盗まれ、個人情報漏洩するという事件も起きておりますので、写真のようなタイプのポストは交換を推奨します。



いかがでしたでしょうか。『そんなこと気にする人いないでしょう・・・』と思うようなことでも、お部屋探しをしている方は、細かい点まで指摘される方が多いです。改善できる項目は、繁忙期前にテコ入れすることをおすすめいたします。



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・春木



リースバックのメリット・デメリット



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 田上 博也 氏

リースバックとは、不動産の所有者が、その不動産を売却し、購入者である買主からその不動産を借りる形で引き続き入居を続けるという仕組みです。

本稿では、リースバックのメリットとデメリットについて解説したいと思います。

■ メリット

リースバックによって、売主側は、同じ不動産に住み続けたまま、まとまった老後資金を手に入れることができます。したがって、買主としては、入居者が住み慣れた不動産に長く住み続けることが見込めるため、初期の空室のリスクもなく、安定した賃料収入を期待することができます。

将来的には物件を売却することで収益を得ることも可能ですし、リフォームなどを行うことでより高額で売却することも見込めます。売買契約の内容によっては、将来的に売主に買い戻す特約が設けられることもあります。

■ デメリット

一方で、不動産を所有することにより、その不動産の維持費を負担する必要性が生じます。具体的には、固定資産税や火災保険料、管理費、マンションの場合には修繕積立金などを負担することになります。

また、原則として建物の所有者が建物を使用収益するために必要な修繕を行う義務を負いますが（民法第606条第1項）、リースバックの場合には修繕を借主側で行うよう特約が設けられることもあります。

上記のとおり、リースバックには様々なメリット、デメリットが存在します。リースバックを含め不動産に関してトラブルになった際には、不動産に注力する専門家にご相談されることをお勧めします。

リースバックの
基礎知識



投資対象として考える
リースバック物件の
メリット・デメリット



リースバックを利用する際に
知っておきたい「事業者側から
みたリースバック物件の魅力」



親族間での不動産の譲渡（贈与）

親の不動産を子が買い取る（譲渡）ケース、親の不動産を無償で子に譲渡する（贈与）ケースにおいては、その取引金額について問題となることが多くあります。例えば、親名義の自宅建物を子に贈与するような場合ですが、昭和時代に建てた古屋なので価値もないからと安易に名義変更をしてしまうようなことをよく聞きます。

譲渡には価値がつきまとう

不動産の譲渡については、何らかの価値（時価、路線価、固定資産税評価等）がつきまといます。上記の贈与のケースで言えば、贈与税の対象となり相続税法に規定する財産評価の金額を贈与税の課税対象としなくてはなりません。自宅建物（家屋）の場合であれば、贈与の年の固定資産税評価額と定められていますので、固定資産税評価証明を確認して、贈与税の申告及び納税の有無を確認しておきたいところです。また、親子間で売買する場合は、その価値は時価と定められております。その時価は、身内の時価(少し安くしておく)でいいのではないかと思いがちですがそうではありません。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

親子間の売買時価とは

では、売買での時価とはどのような価値を言うのでしょうか。この場合の時価とは、市場価格のことを言うため、一般的には「他人に売れる金額」ということになるかと思えます。そうしますと、時価の約80%と言われている路線価では低くなり、その近辺で売りに出されている土地情報の売値では高くなるように思われます。また、時価より安く売買した場合は、その差額を贈与したものとみなされて、差額に贈与税が課税されるリスクもあります。ではどの金額を使えばいいのか。結論としては、路線価を超え市場価格までの金額で売買をしないと税務署からの指摘がありうるということになります。

気を付ける点は？

このように親族間売買の値付けは、簡単ではありません。路線価でやってみて何も指摘がなかったという方もいらっしゃるでしょう。しかしそれは偶然です。近年では時価が路線価の2-3倍になっていることもあります。まずは、売買する地域の不動産会社の査定金額を取ってみて、親族間時価が定まらないようでしたら、不動産鑑定士に鑑定評価を依頼して備えておくことが必要です。確定申告時に鑑定書を添付しておけば指摘があることは少ないでしょう。素人判断の時価で税務リスクをとるよりも不動産鑑定士の評価金額で申告を行う方が、精神的なコストも含めて高くつかないと思えます。

※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 蛭名裕一朗 長尾広和 佐野絢哉 春木慶彦 林健一 尾花孝信 山本剛士

中古で収益物件を売買する際の注意点②

全国的に賃貸物件の空室率が高まっていることもあり、昔に比べると賃貸経営の収益性が下がっているとされており、オーナーの皆様も昔に比べると手元に現金が残りにくくなっていると感じている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。今回は前回に引き続き、収益物件を売買する際の注意点についてお伝えさせていただきます。

【物件を売却する際の注意点】

1) レントロールや修繕履歴をまとめておく

収益物件を売却する際は、買主のことを考えて、**レントロール**や**修繕履歴**をまとめておくようにしましょう。レントロールとは主に、不動産の賃貸条件を一覧表にしたもののことを言います。部屋・賃貸スペース別に、家賃・敷金等、契約日・契約期間等の契約条件が記されている他、借入人の属性が記載されていることもあります。

また、修繕履歴に関しては、まとめておくことで、買主に対して管理が行き届いた優良な物件と印象付けることができます。

2) 購入検討者からの質問には誠実に回答する

物件の売却時、売主には**契約不適合責任**と呼ばれる売主責任が課されます。契約不適合責任は、契約内容と異なるものを売ったときの責任であるため、物件に不具合があっても、その内容を契約書に記載してしまえば、負わなくてよい責任となります。よって、不具合等は正直に告知して、買主の了解の元、契約書に記載すれば契約不適合責任を免責できるのです。ただし、売主が知っているにもかかわらず、買主に告げなかった不具合に関しては、契約不適合責任を免責できないことになっています。

そのため、購入検討者から問われた質問に関しては正直に回答し、最終的には契約書にしっかり書くことが必要です。

3) 賃貸人の地位承継通知を行う

オーナーチェンジ物件の売却では、引渡後に賃貸人の**地位承継通知**を行います。地位承継通知とは、売主と買主の連名で貸主が変わったことを借主に通知することです。売主は売却するために借主の了解を取る必要はないことになっていますが、事後通知は必要になります。

いかがでしたでしょうか。昨今都市部の収益物件専門の売買仲介業者が、全国の賃貸オーナー様に対して、『物件の売却』を誘導する営業を強化しているということも散見されます。本当に売却を検討する場合は、物件の稼働率や経営状況に応じて、適正な相場等をお調べする必要がありますので、是非一度弊社までご相談いただければと思います。オーナー様のご希望に添えるよう最善を尽くさせていただきます。



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・春木



社員紹介

役員



リフォーム部



賃貸管理部 PM



売買営業部



社長室



賃貸営業部



総務部



建物管理部



美幌支店



いい部屋ネット北見店



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



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