

不動産業界のデジタル化へ

日頃より大変お世話になっております。
今月号を担当させていただきます、総務経理部の門馬(もんま)と申します。

近年不動産業界ではDX分野が急速に進展しており、弊社総務経理部においても皆様の利便性向上を目指したさまざまなDX施策に取り組んでおります。
DX施策には、ワークフローシステムの導入やAIの活用、管理システムの刷新など多岐にわたり、直近ではオーナー様へペーパーレスへのご協力をお願いいたしました。
オーナーポータルは、オーナー様がウェブサイト上でいつでも収支を閲覧できる
といった多くのメリットがございます。しかし、「紙の方が見やすい」「税理士への提出や確定申告の際に紙の方が扱いやすい」といったご意見があることも承知しております。



総務経理部
門馬 健大

こうした取り組みが進められるのは、ご理解とご協力をいただけるオーナー様がいらっしゃるからこそです。皆様の寛大なご対応を当たり前と思わず、弊社はそのご期待に甘えることなく、サービス向上への責任を果たしていかなければなりません。「感謝」の言葉だけで終わらせるのではなく、会社を挙げてその想いを行動で示せるよう、精進していきたいと思っております。
今後のDX推進していくなかで、契約書の電子化も進めていく方針です。電子契約の導入により、書類の発送や押印の手間が省け、手続きが大幅にスピードアップします。これによりオーナー様にとっても「早期入居」という安心感が繋げることができると考えております。
各部門でも改革が進んでおり、賃貸仲介の営業では、オンライン内見の導入や、物件情報の迅速なウェブ公開により、早期成約を目指しております。
管理課では、従来は電話のみだった退去受付を24時間体制(ウェブ受付)へと移行しました。さらに入居中のお困りごとや修繕の窓口を細分化することで、よりスムーズな対応を実現しております。
お客様、ならびにオーナー様の満足度を高めるためにも、これらの分野への注力は今後不可欠です。多くの不動産会社がある中で、「マイハウスでよかった」と思っただけのよう努力してまいります。今後とも変わらぬご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

私の仕事観



つくば店 売買部
古谷 恵子

- 入社 1年目
- 出身地:茨城県
- 趣味
ゴルフ、旅行
- 座右の銘、好きな言葉
日々是好日

日頃より大変お世話になっております。
はじめまして。
売買部の古谷恵子と申します。
桜のつぼみも膨らみ、心躍る季節となりました。
私は昨年の六月に入社後、取手店にて四ヶ月間、賃貸営業を担当させていただきました。
その後、十月よりつくば店へ異動となり、現在は売買担当として、オーナー様の大切な資産を次代へと繋ぐ役割を担っております。

賃貸管理の現場を経験したからこそ、オーナー様が守ってこられた物件の特性を深く理解したうえで、将来的な出口戦略や資産価値について、より一歩踏み込んだ具体的なご提案ができると考えております。

趣味のゴルフで学んだのは、「常に万が一のケースを想定し、着実に一歩を進める」ことの大切さです。
不動産取引においても、目先の華やかさだけを追うのではなく、リスクを冷静に分析し、お客様の大切な資産を守り抜く「確かな伴走者」でありたいと考えております。

そのために私が最も大切にしているのが、自分自身の「自信」だけに頼らない、徹底した「情報収集と準備」の積み重ねです。

一歩一歩を疎かにせず、常に最善を尽くすことで、皆様の毎日が「日々是好日」となるような安心の取引をお約束いたします。

新年度も、何卒よろしく願い申し上げます。

5/24のオーナーセミナーにぜひお越しください

『今からできる失敗しない相続の実務対策』

相続の問題は、つい後回しにしてしまう方が多く、また毎年のように税制改正が行われていますので基本的な知識がよくわかっていない、あるいは改正前の古い知識のままで間違った理解をされている方が多くいらっしゃいます。そのため、相続された方が『知らなくて大損してしまった』『もっと早くから対策しておけばよかった』と多くの相続人の方が後悔されます。
しかし、相続税の税金はどこから勉強したらいいかわからないし、難しすぎて勉強する気になれない、誰に何を聞いたらいいのかわからないというのが本音ではないでしょうか。
ハウスメーカーが主催する相続税セミナーの多くは、『銀行から借入れをしてアパートを建てれば相続税を安く抑えられます』といったものが多く、聞き飽きた方もいらっしゃると思います。そうした提案は、仮に相続税が安くなっても借入れのリスクがそれ以上に大きく、オーナー様にとって良くない提案も多くあります。
今回のセミナーは、『銀行から借入れをしてアパートを建てましょう』といった内容ではありません。下記に当てはまる方は、相続問題、対策について整理できるきっと良い機会になると思います。

- 相続のことを、つい後回しにしてしまっている
- 実は相続税の計算方法すらよくわかっていない
- 何を誰に聞いていいかわからない
- 最近の税制改正のことを理解していないので実は心配
- 借入れしてアパートを建てる以外に、今からできる対策を知りたい
- こうした問題をわかりやすく教えてもらいたい

今回のセミナーは、弊社マイハウスの顧問税理士である税理士法人WBCの和田政彦先生をお迎えして、こうした問題についてわかりやすくお話していただきます。
税理士の先生は多くいらっしゃいますが、すべての税理士の方が、不動産関係、相続税申告(対策)に詳しく強いわけではありません。
今回講師をお願いした和田先生は、不動産の知識にも詳しく、上級相続アドバイザーの資格を保有されていますので、相続税対策にも強い先生です。
また、数多くの相続税申告を行ってきた実績・経験から、お客様の多くの失敗事例を見てこられていますので、そうした実例も交えてお話しいただく予定です。

まだ元気だから先の話と聞いていても、万一のことは、事故や事件に巻き込まれたりする、突然倒れてしまうなど、いつ起こるかわかりません。
相続を受ける側の奥様やお子様が無事なように、考えておくことは大切なことです。
また、相続人同士がもめてしまうことは最も不幸なことです。仲の良かったはずの兄弟が裁判まで発展して絶縁関係になってしまうことは本当によくある話です。
円満相続のために知っておくこと(やってはいけないこと)を確認しておきましょう。

セミナーの詳細内容・お申し込みは、別添のチラシをご覧ください。
お問い合わせやお申し込みは下記でも受付しております。

総務経理部:0297(40)7023 担当:門馬(もんま)



代表取締役
佐藤 健一

(講師)



税理士法人WBC
会長
和田政彦先生

先着30名様
参加無料



マイハウス
ホームページ



東京23区の新築マンションの平均価格1億円超えの真実

代表取締役
佐藤 健一

今年2月の東京23区の新築マンションの平均価格が、**1億4,280万円** だったと発表されました。
同じく首都圏(東京・神奈川・千葉・埼玉の1都3件)の新築マンションの平均価格は1億1,025万円でした。
いずれも、**広さ70㎡あたりで算出された価格**ですが、もはや高所得者層でも買えない価格になっていますが、**誰が買っているのか、今後はどうなっていくのか等、多くの疑問がある**と思います。

1億円超えのマンションを誰が買っているの？

さまざまなデータがありますが、およそ下記のような購入者層の内訳になります。

富裕層・資産家	30%	企業経営者、医者、上場法人役員、資産家
パワーカップル	30%	世帯年収1,500万以上の30~40才台の共働き
投資目的の国内投資家	15%	賃貸で運用しつつ、値上がり期待
法人・資産管理会社	10%	賃貸で運用しつつ、節税対策、円安のリスクヘッジ
セカンドハウス・相続	5%	富裕層の子供への資産移転など資産防衛
外国人投資家	5%	港区、渋谷区等で2~3億円以上の高額物件購入
その他	5%	



23区平均価格の1億4,280万円ですが、超高額タワマン、都心6区の高額物件が平均価格を大きく押し上げていて(例:1億円の10件+6億円1件=11件16億円の場合、平均価格は1億4,500万円)、多くの人が1億円を超える物件を普通に買っているわけではありません。23区でも郊外に近い場所、駅からやや遠い、タワマンではない普通のマンションでは、1億円以下の物件も当然あります。実需ではパワーカップルの多くがペアローンで8,000~9,000万円等かなり無理なローンを組んで購入していますが、マンションを『住む場所+資産運用商品』と考えて、無理をしても都内23区内を買いたいという方が多いと聞きます。23区内の新築マンションのメイン購入層は、富裕層+パワーカップル(高収入共働き)+投資家+法人で、実需のパワーカップル以外は、住むための場所ではなく資産運用・資産防衛・節税・値上がり期待・インフレ期待・円安リスクヘッジなどの目的がメインになっていて、23区内の新築マンション市場は、『住宅市場⇒資産市場』という色合いが濃くなっていると言えます。



● 守谷店 (本店)

📍 : 茨城県守谷市中央4-12-19
☎ : 0297-44-7020
🏠 : 0297-44-7021



● 取手店

📍 : 茨城県取手市戸頭1167-3
☎ : 0297-78-0533
🏠 : 0297-78-0593

● 賃貸事業部 管理課

📍 : 茨城県取手市戸頭1167-3
☎ : 0297-80-5986
🏠 : 0297-78-0593



● つくば店

📍 : 茨城県つくば市研究学園6-22-10
☎ : 029-863-7300
🏠 : 029-863-7301

● 売買仲介営業部

📍 : 茨城県つくば市研究学園6-22-10
☎ : 029-863-7300
🏠 : 029-863-7301

オーナー様からのご連絡の窓口 : 賃貸事業部 管理課 0297-80-5986

専任管理物件の入居率 守谷店 : 98.1%
取手店 : 97.1%
つくば店 : 97.8%

全店合計
97.7%

賃貸事業部管理課より

建物共用部照明のLED化推進について

平素は格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。
今月号を担当させていただきます、賃貸事業部管理課の稲葉と申します。
今回は、オーナー様所有物件の共用部設備について再度ご提案をさせていただきます。



賃貸事業部
管理課
稲葉 雄太

現在管理課では、共用部設備の経年状況を見て改修や交換が必要と判断した際にご提案をさせて頂いております。特に照明機具については昨年の年末にもお知らせ致しました通り、2023年の『水銀に関する水俣条約第5回締約国際会議』において**球型の蛍光灯は2026年末までに、直管型を含めたほぼ全ての蛍光灯も2027年末までには国内での製造及び輸出入が禁止される**ことが決定しております。今後直管の蛍光灯も徐々に品薄となり、交換単価の値上がりが予想されます。

共用部の照明は、物件の外観や周辺の治安の維持にも影響致します。蛍光灯を買い込んで使用前に壊れてしまうこともありますし限界があります。**根本的な対策としては、建物共用部照明機具のLED照明への切り替えが必要である**と思います。
ご依頼頂いた後に現地状況をお調べし直管・ポーチライトなど設備の種類を問わず検討用のお見積もりをお作りさせていただきます。今後、LED照明器具の価格が上がってくるのが予想されます。

もし興味がございましたら、本記事下記の管理課の番号へお気軽にご一報下さいませ。
今後とも変わらずお引き立ていただけますよう、何卒よろしくお願い致します。

【お問い合わせ先】

賃貸管理事業部 管理課 0297(80)5986 担当:稲葉/吉川/小林迄



阿見町 令和9年の市制移行を見送る事に

市制移行への要件 人口5万人をわずかにクリアできず

阿見町は2023年に常住人口が5万人を超えたと発表し、2027年に「阿見市」への移行を想定し、準備を進めていました。2025年秋に実施された国勢調査の結果を待ってから、市政への移行を実施する予定でしたが、先日発表された結果が要件となる人口5万人に対してわずか311人足りない49,689人という結果となりました。この結果を踏まえて阿見町は阿見市制への移行を見送ると発表しました。町が把握している常住人口は2023年に5万人を突破して以降、一度も5万人を下回ることがなかったため、落胆が広がっています。

開発が進み、魅力あるエリアも抱える面白い町です。

阿見町は2009年に開業した「あみアウトレット」、区画整理事業開発が加速している「荒川本郷エリア」など現在進行形で開発が進んでいるエリアも抱えています。もちろん多くの市町村同様に古い建物が立ち並ぶ住宅エリアも多くあり、つくばエクスプレス沿線のように、決して華々しい将来が約束されているという訳ではありません。ただ、周辺の「つくば市」「土浦市」よりも不動産価格は総じて安い状況にあります。商業施設なども点在しており生活インフラはそれなりに整ったエリアも多く、圏央道開通もあり、交通利便性も以前よりも高まりました。そういった状況から鉄道を利用せずに、車で生活する方にとってはやや穴場的な雰囲気もあり、個人的にも妙味のある町だと思っております。次回の国勢調査は2030年と少し先になり、そのタイミングで 阿見市制への再チャレンジとなるかは不明ですが、注意深く見守りたいと思います。



売買部 部長
鍛冶 照久



阿見町役場