

三井のすまいオーナーのための快適ライフスタイル通信

MITAS

VOL.20
2026 SEP

【特集】

これからの人生、どこでどう楽しむ？ 私らしい住まいとの付き合い方



 三井不動産レジデンシャルサービス東北

三井不動産グループ

SPECIAL SALON EVENT

In 仙台一番町レジデンシャルサロン

三井のマンション・戸建てにお住まいのオーナー様や三井のリハウスでのご契約者様など80名限定でご招待し、日頃の感謝をお伝えするスペシャルイベントを2026年8月8日(土)に仙台一番町レジデンシャルサロンにて開催しました。

第一部では、ベガルタ仙台レジェンドの梁勇基さん・富田晋伍さんをお迎えし、ここでしか聞けないエピソード満載のトークセッションを実施。第二部では、パニイベントで行列のできる人気パンや「FLATWHITE COFFEE FACTORY」のドリンクを楽しみながら、住まいに関するさまざまなご相談ができる『住まいの相談カフェ』を開催し、オーナー様・ご契約者様同士やスタッフとの交流をお楽しみいただきました。



第一部では、仙台に20年以上暮らす梁さん・富田さんより、仙台の魅力について楽しく語っていただきました。また、仙台を盛り上げる話題として、ベガルタ仙台についても解説。今年のチームについて、「百年構想リーグで優勝した主力メンバーが残っていることに加え、中島元彦選手(FW)や浅倉廉選手(MF)が新加入し、とても期待が持てる」と熱く語る場面も。特に中盤では熾烈なポジション争いが期待されるなど、チーム内の競争がさらなる力につながる



当日は、多くのオーナー様・ご契約者様にご来場いただき、終始和やかな雰囲気になったイベントとなりました。参加者からは、「アットホームな感じで、いい意味で和らいでいたイベントでした」「仙台出身ではないベガルタ仙台レジェンドのお二人からも、仙台を好きでいてくれていることが伝わってきました」といった声が寄せられました。



第二部では、トーク以外にも「住まいの相談カフェ」を設け、住まいに関するさまざまな相談を気軽にしていただける機会をご用意しました。参加者からは、「皆さん話しやすい方だったので、今後何かあったら相談してみたいと思いました」という声も。イベントをきっかけに、住まいに関する悩みや疑問を気軽に相談できる存在として、三井不動産グループを身近に感じていただく機会となりました。



がることへの期待を寄せました。「今年J2優勝を果たし、来年はJ1に上がれるように一緒に応援していきたい」と、会場の皆様にも呼びかけ、仙台への愛情が感じられるひとときとなりました。

参加者の声

オーナーになってよかったと改めて感じた

トークイベントの他にも、パンやコーヒーなどのおもてなしが充実していて嬉しかった。住まいのことだけでなく、こうしてオーナー・契約者同士が楽しい時間を過ごせる機会があるのはありがたいです。



(30代 女性)

ベガルタ仙台の今季を深く知る、貴重な機会に

普段からベガルタ仙台の試合を観ていますが、実際にチームを知るお二人ならではの視点で、選手の特徴や今季の戦い方について聞くことができ、より一層応援したいという気持ちになりました。今シーズンのベガルタの活躍がますます楽しみです！



(50代 男性)

今後何かあった際には相談したい

住まいのことは、年齢を重ねるにつれて考えることも増えてきました。今回は具体的な相談はしませんでしたでしたが、いろいろなことを気軽に相談できる窓口があることを知ることができて安心しました。



(60代 女性)



にしながら、暮らしに寄り添ったさまざまなイベントやサービスを通じて、皆様との関係を育んでいきます。この秋には、三井アウトレットパーク 仙台港にて「すまいフェア」の開催も予定しています。今後も、住まいに関する情報提供はもちろん、オーナーの皆様楽しんでいただける企画を継続してまいります。

すまいとくらしの未来へ
 三井不動産レジデンシャル
MITSUI FUDOSAN RESIDENTIAL

憧れを、かたちに。
 三井ホーム
MITSUI HOME

 三井不動産リアルティ東北
MITSUI FUDOSAN REALTY TOHOKU

 三井不動産レジデンシャルサービス東北

『事例紹介』 オーナー様が語る、ご売却までのストーリー

今が売り時と決断。納得の売却で、
子どもたちの将来も見据えて。



S様(70代・夫婦2人+子ども2人)

高 値
売 却

☑ きっかけ

子どもの住まいとして所有していましたが、生家へ戻ることになり、マンションの売却を検討しました。高齢になり、維持管理が負担に感じるようになったことも決断の理由の一つです。また、マンション市場が好調な今が売り時だと考えました。売却価格と成約価格の差が広がり、希望価格で売れにくくなる「ワニ口現象」が見られるようになったと耳にし、売却に向けて動き出しました。



※image

▶ Staff Comment

ご所有のお部屋は流通性の高い3LDKという特性を踏まえ、賃貸・売却の複数プランをご提案しました。売却についても複数の価格帯をご提示したところ、ご本人の希望もあり売却で進めることにしました。

☑ パートナー選びの決め手

以前から自宅に届く売却案内のチラシで、三井のリハウス様の名前をよく目にしていました。後から調べて業界トップクラスの不動産会社だと知り、安心感を持ちました。担当の方は常に寄り添う姿勢で対応してくださり、不動産売却が初めての私にも丁寧に説明していただいたので、安心してお任せすることができました。



※image

▶ Staff Comment

お客様にとって何を優先されているのか、売却の動機を丁寧にお伺いすることを大切にしています。お客様にとってよりよいご提案を心がけておりますので、安心してお任せいただけたことをうれしく思います。

☑ 高値売却の工夫

売却を意識し始めた約1年前から、少しでも良い条件で売却できるよう、室内の掃除や整理を心掛けていました。また、自分が想定していた以上の価格で売り出しをご提案いただいたことも、大きな戦略だったのだと思います。まさか想像以上の高値で売却できるとは思っておらず、本当に感謝しています。

▶ Staff Comment

内覧時の好印象につながり、自信をもってお勧めすることができました。丁寧にお使いいただき定期的なお手入れをされた箇所、ご購入時のこだわりなども積極的にアピールしたことで、セカンドハウスとしてそのまま使える点も決め手となり、チャレンジ価格ながら約1か月でお申込みにつながりました。



☑ 売却後の心境

無事に売却できてホッとしており、子どもたちの住宅購入も考えています。一方で、譲渡所得税のことが気になり始めました。来年の確定申告に向けて税理士を探しているところです。

▶ Staff Comment

ご売却前に、取得時の売買契約書や物件資料を早めに確認しておくことをおすすめします。売却や確定申告に必要な場合があるため、余裕をもって準備しておくことで安心です。提携税理士への無料電話相談もご利用いただけます。



☑ 売却を検討している方へのメッセージ

不動産売却では、税金に関する知識もとても大切だと感じました。私自身も、三井のリハウス様からいただいた「税金の手引き」を参考に勉強しています。売却を検討されている方は、事前に税金についても理解を深めておくことをおすすめします。

一人ひとりに合わせた提案のかたち

私たちはご所有物件の特徴やオーナー様のご事情を踏まえ、「売却」と「賃貸」のどちらが適しているのかをご提案しています。「いくらで売れる?」「本当に売れる?」といったお悩みが多いと思います。三井のリハウスでは豊富な取引実績をもとに、価格や販売方法を含めてご案内します。査定＝すぐに売却ではありません。まずはお気軽にご相談ください。売却・賃貸を含め、お客様にとってより良い選択肢をご提案いたします。



三井のリハウス 仙台駅前センター
担当者 三浦さん

ご自身の、そしてご家族の大切な資産の未来。

今後の最適な選択肢をお考えの方は、
同封しております「三井のリハウス」からのご案内もぜひご覧ください。



これからの人生、どこでどう楽しむ？
私らしい住まいとの付き合い方

子どもの独立、定年退職、親の介護など、年齢とともにライフステージは変化し、
今の住まいがライフスタイルに合わなくなることも。「このまま住み続けるか、それとも…」

そんなお悩みを抱えるオーナー様に向けて、今回は特別企画をお届け。

資産価値を保つ工夫やこれからの暮らしのヒントをご紹介します。

後悔しないための資産活用術として、ぜひお役立てください。

今の住まい、将来どう活かす？
まず知っておきたい「3つの選択肢」



選択肢
1

住み続ける

(リフォーム・リノベーション)

今の環境を変えたくない、
愛着のある街に
住み続けたいという方へ。

こんな方におすすめ

住環境(駅からの距離、周辺施設など)に
満足している 老後に向けて、
バリアフリー化など間取りを変更したい。

Point

水回りの更新や間取り変更など、
リフォームすることで、
長く快適に住むことができます。



選択肢
2

売却する

(現金化して新たな一歩を)

まとまった資金を得て、
より条件に合う
新しい住まいへ移りたい方へ。

こんな方におすすめ

戸建てへの住み替えや、より利便性の
高いエリアへ移住したい。住宅ローンの完済や、
老後の資金として手元に現金を残したい。

Point

今のマンションの市場価値を
正確に把握することが重要。売却資金を元手に、
次のライフプランを立てやすくなります。



選択肢
3

貸し出す

(家賃収入を得て資産を残す)

将来的に自分や家族が戻る
可能性がある、または
定期的な収入源にしたい方へ。

こんな方におすすめ

転勤などで一時的に家を空けるが、いずれ
戻ってくる予定がある。
毎月の安定した家賃収入を得たい。

Point

入居者募集や設備トラブルの対応など、
管理業務が発生します。信頼できる管理会社を
パートナーに選ぶことが成功の鍵です。

住まいは、暮らしを支えるだけでなく、大切な資産でもあります。

将来のライフプランやご家族の状況に合わせて、その活かし方はさまざま。まずは代表的な
3つの選択肢を知り、ご自身の状況や将来の希望に合わせて、最適な道を探りましょう。