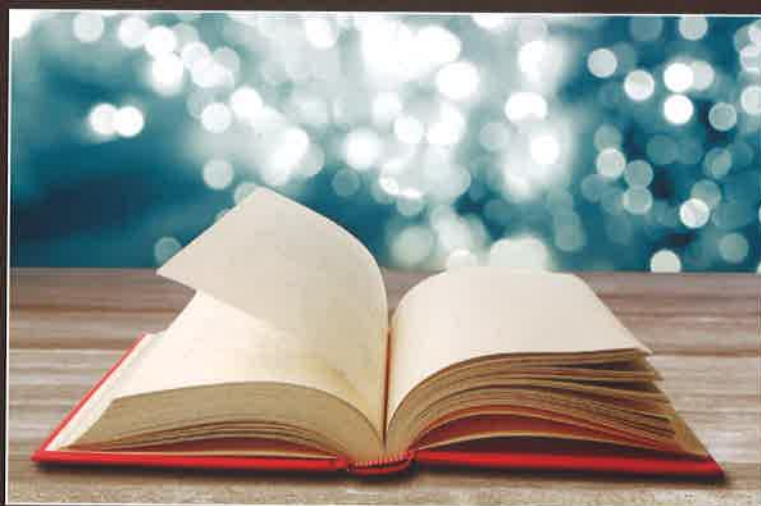


GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

現地調査やマーケティングなどが鍵を握る
優良物件の入手から始める
賃貸経営
「成功のいろは」



Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

不動産オーナーのみなさん

賃貸管理

アパマンショップに
お任せください



全国の
管理物件

約**103**万戸^{※1}

賃貸住宅
仲介業店舗数

No.1^{※2}

取引
オーナー数

約**20**万人^{※1}

お気軽にご来店ください。

アパマン オーナー



※1 自社調べ

※2 2021年11月12日時点 1,043店舗 主要9事業者における店舗数。直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店店舗の合計値、海外及び契約店舗含む。契約店舗とは、出店が確定している店舗、出店準備中店舗含む。(日本マーケティングリサーチ機構調べ)

Dramatic Communication
アパマンショップ
APAMAN SHOPP
OWNERS

巻頭特集

優良物件の入手から始める

賃貸経営「成功のいろは」

4

賃貸経営トップインタビュー 第182回

「繁忙期の総括と今後の賃貸市場②」

13

大村浩次 ●APAMAN株式会社 代表取締役社長

高橋塾 究極の個人年金の作り方!

お金持ち大家さんへの道

18

第174回 どうして最初に勧められたときに
買っておかなかったのだろうか?



focus

成約率が格段に上がる! 最強空室対策

20

第106回 令和時代の賃貸経営では更新料をどう考えるべき? 監修/浦田健

財産を減らさない相続対策

22

第29回 自宅の他にも不動産があり、
賃貸事業の見直しが必要 解説/曾根恵子



study

5分で分かる身近な税制の話

25

第136回 解説/山田毅志

失敗しない株式相場の読み方

27

第136回 解説/佐藤譲



question

賃貸経営の「困った」「どうしよう?」を解決
「賃貸経営」一問一答

30

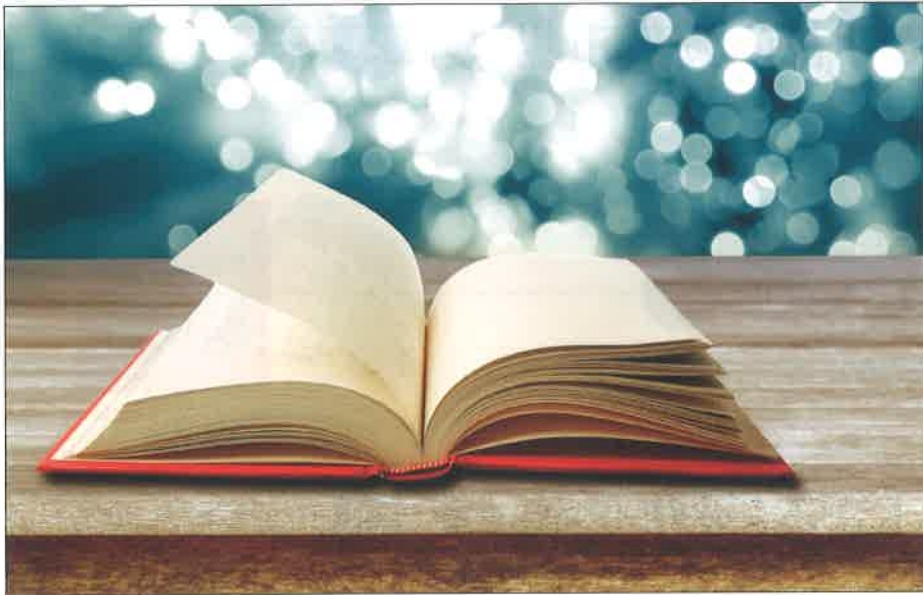
優良物件の 入手から始める

賃貸経営「成功」のいろは

目的・目標の設定や
物件の選定などが重要、
メンターに学ぶのも手

私が代表理事を務めている、非営利型一般社団法人不動産投資家育成協会では、物件を購入し賃貸経営で成功するためのポイントとして「目的・目標をしっかりと決める」「物件選定を確実にを行う」「全国投資マーケティングの手法を実践する」という3点を提唱しています。不動産投資家育成協会は、2000名以上が在籍する大家さんの団体ですが、属性が良い人だけが成功しているわけではありません。高属性ではなくても、前述のポイントを遂行し安定経営を実現している方が数多くいます。

今月は初心者には絶対に学ぶべき、そしてベテラン大家さんであれば再確認しておきたい賃貸経営における基礎知識と最新の取組手法についてご紹介します。

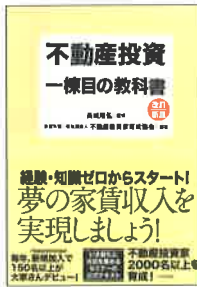


現地調査や
マーケティングなどが
鍵を握る



解説 長岐隆弘

非営利型一般社団法人 不動産投資家育成協会 代表理事。メガバンク時代の知識と経験を基に、賃貸経営により月100万円以上の「お金を増やす仕組み」を築いて経済的自由を実現。現在は、首都圏を中心に6棟70室の賃貸物件を保有する。賃貸経営歴13年。



不動産投資
一棟目の教科書
改訂新版

賃貸経営の基礎知識から、令和時代の最新の成功手法まで知っておきたいノウハウを凝縮。ピギナーからベテラン大家さんまで学びの多い一冊。○監修：長岐隆弘○編著：非営利型一般社団法人 不動産投資家育成協会 ○発行：自由国民社 ○定価：2,200円（税込）。



例えば、賃貸経営における「目的・目標」の設定では、2つの言葉の違いを理解することが大切です。目的の定義は「自分が目指したいゴール」理想の状態（やりたいこと）です。そこで、賃貸経営で「何を得たいか、どのような状態になりたいか」明確にするため、目的を100個以上書き出すのが良いと思います。理由は「内容が明確で数多く書くほど達成しやすい」からです。次に目標ですが、これは目的達成のために必要な条件で「いつまでに、どのような状態になりたいか」から逆算し設定

します。大切なのは「必ず期限（○年○月○日まで）」と具体的な達成金額（いくら）の資産や収入を得ることを明確にすることです。

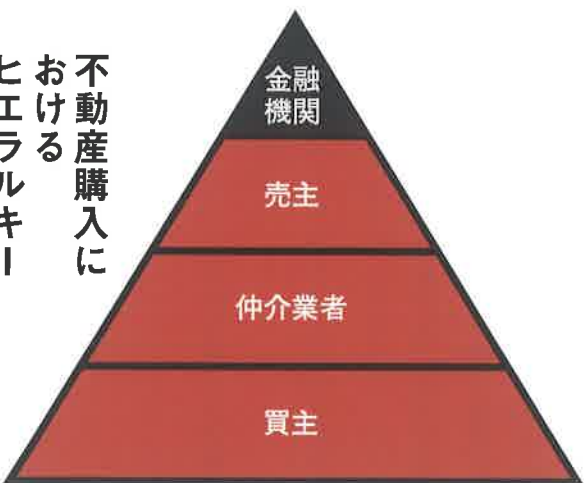
以上のような「目的・目標」の設定が完了したら、次にターゲットとなる物件の条件を選定します。賃貸経営では様々な物件の種類（区分所有、一棟アパート・マンション、戸建てなど）があり、所

物件を入手するまでの主な流れ

- 1 目的・目標設定
- 2 物件選定
- 3 物件探し
- 4 収支計算
- 5 マーケティング
- 6 現地調査
- 7 買い付け
- 8 融資承認
- 9 売買契約
- 10 金消契約
- 11 決済・購入

在地や築年数、融資先の金融機関なども考慮する必要があります。この時に、ひとつの指標となるのがメンター（先駆者）です。成功しているメンターを見つけて手法を真似れば、同じような結果を得られる可能性が高くなります。メンターの見つけ方としては、①自分と同じような属性や目的・目標が似ている人を選ぶ、②1〜2年以内の直近で結果を出している人を選ぶ、などです。ほかに仲間を見つけたら、情報交換ができる賃貸経営のコミュニティに参加するのも効果的だと思います。

最後に、不動産業界特有のヒエラルキー（上下関係）についても、触れておきます。一般的な社会では「消費者（買主）→流通（仲介業者）→メーカー（売主）」という関係性が成立します。つまり、消費者が「買うか決める立場」なわけです。しかし、不動産業界は「金融機関→売主（メーカー）→仲介業者（流通）→買主（消費者）」という関係性が多くなります。理由は、物件を購入できる人がいなければ販売できないため、資金を融資する金融機関が「買主と売主の両方に強い立場」になるからです。さらに、優良物件は人気が高く「売主が買主より立場が強くなりやすい」のも特徴です。つまり「買主が一番弱い立場」なのです。そのため、購入候補者の中から選ばれるには「自分の強みを見つけ、属性を把握しておくこと」が欠かせません。これらについて、金融機関や仲介業者に対し「1分間で自己紹介できるように訓練しておく」と、優良物件を入手できる確率が高まると思います。



賃貸需要が見込めて収益が得られるか精査！

1 高稼働を実現するマーケティング戦略とは？

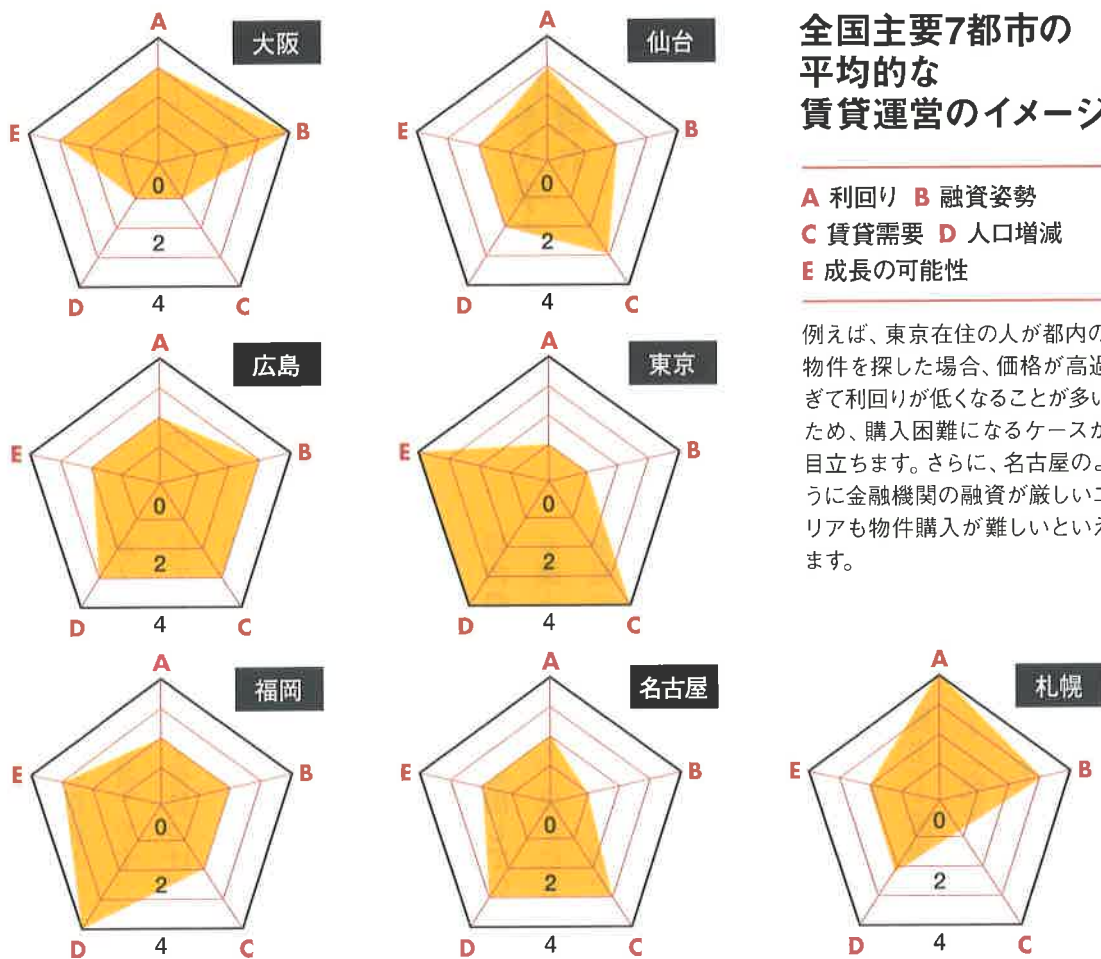
サイトやヒアリングで
全国を対象エリアを
広げて情報収集する

積算評価、利回り、キャッシュフローなど、物件購入の指標には様々なものがあります。そのなかで私達（不動産投資家育成協会）が重視しているのが「賃貸需要が見込め、結果として満室にできるか」です。これを実現するための戦略がマーケティングになります。例えば、業者さんから送られてくる物件資料には、レントロールと呼ばれる入居状況の一覧表があります。そこに記載されている賃貸の金額が「相場と一致しているか、それとも安いのか」「退去が発生した後に入居者様を見つかるか」などについて精査する必要があります。仮に、退去前の家賃が相場より大幅に高い場合は、次の入居募集で家賃が大きく下落する可能性もあります。そのため、

全国主要7都市の平均的な賃貸運営のイメージ

- A 利回り B 融資姿勢
- C 賃貸需要 D 人口増減
- E 成長の可能性

例えば、東京在住の人が都内の物件を探した場合、価格が高過ぎて利回りが低くなることが多いため、購入困難になるケースが目立ちます。さらに、名古屋のように金融機関の融資が厳しいエリアも物件購入が難しいといえます。



自分でしっかり実情を調べる必要があります。

今回は、不動産投資家育成協会が独自調査を行い集計した、全国主要7都市の賃貸需要、融資姿勢、利回りなどのチャートや一覧表を掲載しています。ご覧頂ければ分かりますが、地域で物件の相場価格や利回り、融資姿勢などが異なるため「購入しやすいエリア」と「そうではないエリア」が存在しています。つまり、対象エリアを全国的に広げれば「優良物件を手するチャンス」が増えるわけです。とはいえ、知らない土地で融資を受けて物件を購入するには情報収集や調査が欠かせません。そこで、私達は「全国投資マーケティング（全国に物件の購入対象エリアを広げて、自分が賃貸経営しやすい地域を見つけ出す手法）」を実践しています。具体的な方法としては、机上調査（仮説）と現地

調査があります。さらに机上調査は、Webマーケティングとヒアリングに分かれます。

■Webマーケティング

基本情報、周辺環境、賃貸需要、ライバル物件などを調査します。

★基本情報

①人口・世帯数Ⅱ各市町村のサイトで確認。年代別人口や男女比率などにも注目します。②最寄駅の乗降客数Ⅱ電鉄会社やバス会社のサイトで乗降客数や電車及びバスの本数、ターミナル駅までの所要時間などを確認。③都市計画Ⅱ各地方公共団体のサイトで都市計画について確認。④ハザードマップⅡ国土交通省のハザードマップポータルサイトで過去の災害履歴の有無を確認。

★周辺環境

①商業施設Ⅱネットのマップ上で、近隣の商業施設を調べます。フランチャイズ系店舗があるのは、企業がマーケティングした結果、人の流れがあり「ビジネスとして成立する」という判断があった証です。つまり、商業施設やフランチャ

全国主要7都市の状況

		札幌	仙台	東京(23区)	名古屋	大阪	広島	福岡
基本情報	人口(万人)	196	108	939	231	269	117	156
	面積(km ²)	1120	786	619	326	225	905	343
	世帯数(万世帯)	102	48.8	507	103	135	51	729
	平均所得(万円)	306	337	429	392	329	313	344
	駅数	95	43	561	134	223	132	56
投資情報	区分所有 平均利回り(%)	11.6	12.0	5.8	9.1	7.0	11.3	8.4
	一棟 AP 平均利回り(%)	11.2	9.2	6.6	7.4	12.0	7.0	7.6
	一棟 MS 平均利回り(%)	8.3	7.9	5.9	7.1	9.5	7.2	6.9
	融資姿勢(1~4)	3	2	1	1	4	3	2
賃貸情報	平均家賃(万円)	5.32	5.9	9.91	6.63	7.15	6.45	5.79

*いずれも非営利型一般社団法人 不動産投資家育成協会調べ

イズの存在は、賃貸ニーズに繋がる可能性が高いといえます。②工場や企業Ⅱ物件の周辺に雇用(住む人)を生み出す大規模な工場や企業がないか調査。③交通の利便性Ⅱ幹線道路や最寄りの高速道路のインターチェンジなどを調査。④最寄駅Ⅱターミナル駅か調べ、違う場合はそこまでの所要時間を調査。⑤事故物件や嫌悪施設Ⅱ購入検討の物件が「事故物件ではないか」、さらに「近隣に事故物件や嫌悪施設がないか」調査。

★賃貸需要

不動産のポータルサイトで、全国の空室や入居率の相場を調査。

★ライバル物件

不動産のポータルサイトで、ライバル物件の家賃、築年数、設備などを調査し比較します。

■ヒアリング

仲介業者さんに連絡を入れて情報を収集。業者さんの相場観での「家賃設定」や「空室が埋まる可能性」などをリサーチします。

なお、現地調査については次頁にて詳しく解説していきます。

後悔しないための現地調査の実践法とは？

机上調査と相違がないか精査して物件を見極める！

現地調査で行うのは「机上調査の内容が正しいか精査する」「机上調査でチェックできない部分を確かめる」「最終判断（見極め）を下す」という3点です。実際に

現地調査の結果、レントロールでは入居済みの部屋が空室だったケースもあります。さらに、新築

が周囲に乱立していたり、地図に掲載されていない嫌悪施設が存在していた事例も珍しくありません。このような事象を見逃さないため、次のような点をチェックします。

■最寄駅

- ① 利便性、② 最寄駅がターミナル駅ではない場合そこまでのアクセス、③ 始発駅か、④ 不動産業者さんの件数、④ 生活利便施設（コンビニ、スーパー、ドラッグストア、チェー

レントロール通り入居しているかの確認方法



ポストの口がテープで塞がれていたり、隙間からダイレクトメールなどの封筒が山積みになっている場合には、空室の可能性ががあります。



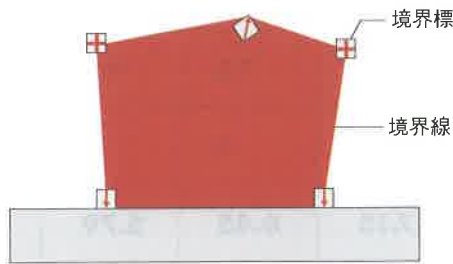
入居中は電気メーターが回っています。反対に「入居中」と書いてあっても、電気メーターが止まっている時は住んでいない可能性もあります。



ベランダ側から見て、カーテンや物干しの状況を確認します。カーテンがかかっておらず、室内に何も無い時は空室の可能性が高くなります。

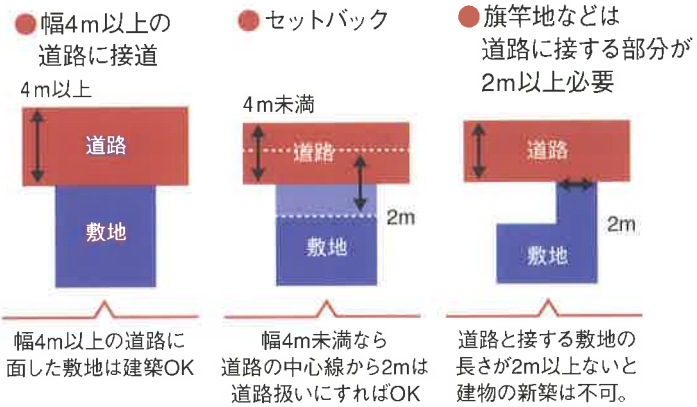
土地の状況をチェック

境界杭（境界標と境界点）を確認



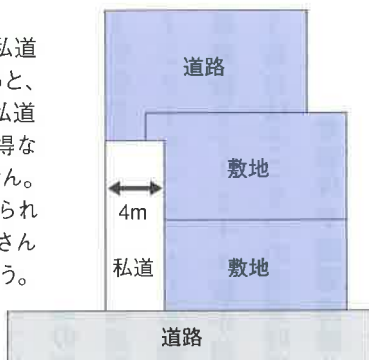
*境界杭＝隣接する土地の所有者同士で境界を確認した後に、土地の境界に打設する杭。

接道義務を満たしているか確認

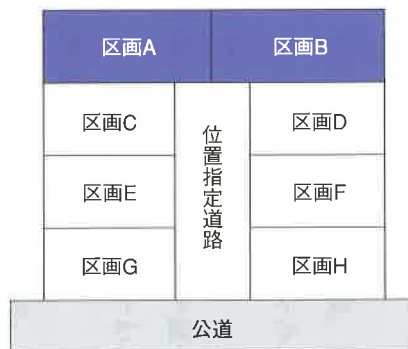


私道部分があるか確認

第三者所有の私道に接道していると、その第三者に私道通行の承諾を得なければなりません。使用承諾が得られているか業者さんに確認しましょう。



位置指定道路があるか確認



私道と同様に公道に接道していない場合は、「位置指定道路」の使用に関し、その所有者に「使用権があるか」確認しておく必要があります。

建物の状態をチェック

ゴミ置き場 (ゴミステーション)



ゴミが散乱していないか…清掃局が回収しない曜日にゴミが出されていないか…などをチェックします。ここにも住んでいる人の属性が現れます。

階段やバルコニー



階段部分はタイルなどが剥がれていないか確認します。さらに、ステップ部分の手すりが鉄製の場合は、錆びていないかもチェックします。バルコニーに鉄部分がある時は、そこも調査します。

駐車場



駐車場は図面通りに数があるか確認します。さらに表記と同じ台数分あっても、実際に置けるかチェックしましょう。なかには、軽自動車しか停められないような狭い区画のケースなどもあります。

エレベーター



エレベーターのある物件は、定期点検や改修工事など維持費が発生します。一般的に寿命は約20年といわれますが、メンテナンスで状況は変わります。実際に乗り安定感があるか確認しましょう。

貯水槽



貯水槽は定期点検が1年に1回必要です。そのため貯水槽に「点検報告済証」のステッカーが貼ってあるか確認します。点検費や修繕費が高額になりがちなので、メンテナンス状況が鍵になります。

外壁



ヒビ割れがないか確認します。さらに、建物の完成以降、大地震や自然災害があったかも調べるべきです。また、修繕した跡がないか、汚れが目立たないかもチェックします。

基礎



クラックがないか、水平であるべき箇所に傾きがないか確認します。傾きの有無は、水平器やビー玉のような球体を持参して、床に置いてみることで判明します。

屋根や屋上



防水に関わる損傷がないかの確認が重要です。屋上防水の寿命は防水の種類にもよりますが、おおよそ10～20年です。築古を購入する際は事前に修繕履歴を確認しましょう。

エントランスや通路



ゴミが散らかっていないか…掲示板やポストがキレイか…などをチェックします。エントランスや通路が乱れている物件は住んでいる人の属性が悪い可能性もあります。

自転車置き場



自転車置き場も物件の管理状況や、住んでいる人達の属性が垣間見える箇所です。放置自転車などの有無や整然と並んでいるか…などをチェックしましょう。

■周辺環境
①学校や公共施設の有無、②病院や公園の有無、③危険な場所(歩道が狭く交通量が多い道路、路地やカーブなど)の有無、④実際に生活した時の利便性(コンビニや

スーパーまでの距離)、⑤嫌悪施設の有無、⑥周辺の街並み(治安など)、⑦騒音の状況、⑧日照に関する建築物の有無や今後の計画、⑨フランチャイズ店舗の有無。

これらについて、最寄駅から物件まで歩き、入居者様の目線で見えていきます。この時に、駅まで徒歩でかかる時間もチェックし机上調査と相違がないか精査します。

■競合物件
現地に行つて競合物件を見つけたい場合は、スマートフォンなどで、競合物件の名前で検索すると、現在の募集状況が出てくるケースもあります。さらにポストやバルコニー、電気メーターなどの様子から入居率を確認します。

なお、土地の状況確認は右頁下、建物の状態確認は左にまとめましたので参考にしてみてください。

3

積算評価とキャッシュフロー計算の肝とは？

諸経費を考慮して返済比率も50%以下にするのが理想的

物件を入手する際は、収支計算もポイントになります。この収支計算には、①積算評価、②キャッシュフロー計算の2つがあり、いずれも金融機関から融資を受ける際に重要な判断基準となります。

①積算評価

一言でいえば「土地評価額と建物評価額の合計」です。基本的に土地評価額には、実勢価格、公示価格、相続税路線価、固定資産税評価額の4種類がありますが、金融機関が採用するのは相続税路線価（路線価）です。そのため「土地評価額＝路線価×土地面積」となります。ちなみに、一般的に路線価は、土地の実勢価格の8割の金額となります。

一方、建物評価額では建築単価が金融機関ごとに決まっており、



その建物単価に延床面積をかけて、減価修正をした金額となります。計算式は次の通りです。

「建物評価額＝建築単価×延床面積×(1－減価修正)」。

「減価修正＝経過年数÷法定耐用年数」。

建物の価値は、建築後の経過年数による価値の低下を割り引いて、現在の価値を計算します。これが減価修正です。例えば、RC造は

法定耐用年数が47年なので、仮に建物評価額が4700万円、築10年経過していると「(経過年数10年÷法定耐用年数47年)×建物価格4700万円」となり、10年経てば1000万円減ります。つまり、単純計算で毎年100万円ずつ減っていくわけです。

このように、積算評価を求めるには、路線価、土地面積、建物構造(軽量鉄骨造、重量鉄骨造、RC造、木造など)、築年数、延床面積といった数値や条件が必要になります。

②キャッシュフロー計算

一般的に借入金返済額、経費、税金などを差し引いて、手元に残る金額をキャッシュフローといいます。計算式は次の通りです。

「キャッシュフロー＝賃料－借入金返済額－管理費・修繕積立金－固都税－そのほか経費」。

さらに、毎月の借入金返済額と

賃料の割合を返済比率といいます。計算式は「返済比率＝毎月の借入金返済額÷賃料」です。理想的なのは、この返済比率を50%以下に抑えた状態です。毎月の返済金額と賃料が近づくほど、借入金の返済は厳しくなります。このような状況で空室が発生すると赤字に陥る危険性が高いため、返済比率は低くした方が安全です。

ほかにも諸経費として管理費や修繕費、また税金などもかかります。例えば、一般的な修繕費としては「エアコンや給湯器などの故障」「インターネットが繋がりにくい」など、日常生活で発生する設備の不具合が該当します。この修繕費の割合は、平均すると5%程度になるケースが多いと思います。ただし、15～20年程度の周期で発生する大規模修繕の場合は、金額が大きくなるため、利益から別途積み立てておくのが賢明です。

4 リスク回避と安定運営の継続に必要な対策とは？

**保険なども活用し
事前知識を備えて
慌てずに対応！**

賃貸経営には様々なリスクがあります。空室はもろんのこと、天災（大地震や津波など）や人災（部屋での自殺・殺人・孤独死など）、さらに収支計算の部分で少し触れた、建物の修繕リスクについても念頭に入れておく必要があります。大切なのは、これらのリスクを知り、いざという時に慌てず対応できる準備をしておくことです。それにより、被害を最小限に抑えることも可能になります。

例えば、天災に関しては火災保

険や地震保険に加入することで、ある程度リスクヘッジになります。

また、空室対策という部分では、

キャッシュフローとのバランスを鑑みる必要はありますが、リノ

ベーションを行い物件の魅力をアップする方法もあります。成功

想定しておくべき修繕の一例

設備の交換



給湯器やエアコンは一般的に10～15年で寿命がきます。退去時の原状回復やリフォーム費用は、家賃1ヵ月分～最大6ヵ月以内に収めるのが理想的です。

リノベーション



間取り変更や水まわりの入れ替えなど、バリューアップを狙うリノベーションは、コストパフォーマンスを最大限発揮できるプランを考えましょう。

大規模修繕



10～15年周期で屋根・外壁の補修・再塗装・洗浄といった大規模修繕も必要になります。これらのコストも想定しておくことが大切です。

するためのポイントは、過剰投資にならないようにコストパフォーマンスに優れた施策を見出すことです。大規模修繕なども、物件を購入する時点で「何年後にどのくらいの費用が必要か」予測を立てておけば慌てずに済みます。

ほかに、大家さんのなかには経済情勢の変化などを心配している方もいるかも知れません。確か

に、これまで続いてきた歴史的な低金利などは、いずれ終わる日が来ると思えます。おそらく金利が上昇するタイミングは訪れるはず

のひとつかも知れません。

もしも消費税が増税されれば、運営コストに対する支払いは多くなるでしょう。景気変動による地価の上昇下落なども予見は困難です。このようなリスクは、借入返済を進め残債を減らしたり、キャッシュフローを日頃から貯めておくなど、今のうちから備えることが大切だと思います。

Ponta
Point terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK で

Ponta ポイントが たまる!

PP



たとえば

仲介手数料の
1% たまる!!

仲介手数料
70,000
円

700
ポイント
たまる!

初回来店
ポイント*
10
ポイントも!

※ご来店のうえ、お客様カードにご記入された方が対象です。

いろんなお店でポイント
ポンポンたまる

LAWSON



など

くわしくは

<http://www.ponta.jp/>



繁忙期総括②

「室内チェッククラウドやオンライン内見、電子サインなど、アパマンショップは様々な入居者対応の効率化を進めています。」

入居時の室内チェッククラウド

退去時トラブルが大幅に減少します！



解説

大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

室内チェッククラウドにより、 入居者様が退去後、原状回復工事の、 係争が激減しております。——大村

前号に引き続き、オーナーセミナーでAPAMAN株式会社・大村社長が講演された内容より一部抜粋してお届けします。

●室内チェッククラウド

入居者様が退去後の原状回復工事の時に、オーナー様は修繕してほしいが、入居者様は入居前からなっていた、もしくはこれは自然損耗だと言われるケースがあります。このような状況で係争になったときは、やはりオーナー様が不利になります。そういう事が起きないように、アパマン

ショップでは、お部屋に入居されてすぐに入居者のスマートフォンで写真を撮るようお願いしています。そうしま

すと現状のお部屋の状況が、管理会社、入居者、必要であればオーナー様にも渡せます。データとして残っておりますので、お部屋を退去される時には、こうでしたよねと、だからこうなりますと説明ができます。この室内チェッククラウドにより、係争が激減しております、ほぼ無いという状況になっております。

入居時の室内チェッククラウド

退去時トラブルが大幅に減少します！



●オンライン内覧&電子サイン

九州の方が東京でお部屋を探す時に、どうしても東京に来られないということがあります。特にコロナウイルスが流行っていた時期はこのようの方が多かったです。オンライン内覧は、パソコンやスマートフォンを活用して、まるでその場で人間が見ているかのように、お部屋を見せる仕組みです。さらに、賃貸借契約を電子サインで行うという仕組みが普及し始めています。契約書を郵送して印鑑を捺印して返送して頂く、また管理会社で捺印して郵送で送り返すという、かなり手間がかかっておりました。それが、電子サインになるとインターネットだけで完結します。最近ではもう7割ぐらいが電子サインになってきております。この仕組みの活用で空いた時間をオーナー様のために活用できればと思っております。

●オーナー様空き室対策会議

オーナー様は、今はもうほとんどの方がスマホやパソコンで、オンラインZOOMさんで、オンラインZOOMさんで、オンラインZOOMさんで、現在ZOOMを活用して、入居率が悪くなっているオーナー様とミーティングを行っております。弊社の幹部が2〜3人入って、オーナー様と場合によっては息子さんとZOOMでのミーティングを週に1回、時間を決め行っております。



この問題はこのように対処しました、今週1人入居が決まりました、等問題点に対して仮に1から12までやりましたと、次の週も1から12までやって、それでも決まらなければ、場合によっては少しだけ家賃下げさせてくれませんかとお願ひすることもありません。問題を共有することで成果が出ているオーナー様もすぐく増えております。今後もZoomを活用したオーナー様との定期的なコミュニケーションが重要だと考えております。



●人口減少と少子化対策

少し前まで1世帯あたりの居住人数は2〜3人でしたが、現在では1・9人とかなり減ってきております。人口減の問題について、私は政府の異次元の少子化対策に期待しております。やれば必ずできると思っております。APAMANGグループでは、もう15年程前から「ジュノール」という結婚相談所を開設しております。NPO法人でランチが全国13ヶ所にあり、既に1000人以上の方が結婚しております、もう子供さんもかなり生まれております。アンケートを取りますと出会いが無いというのが一番ですから、出会いをつくるということ、我々は行政と一緒に推進しております。結婚紹介Webサイトも運営しており、将来的には年間1万人ぐらいの方々が結婚し、多く

The lease management top talk <<<

のお子さんが生まれる事を期待しております。私も政府の少子化戦略会議のメンバーでしたので分かりますが、これはしっかりとした政策を民間と一緒に推進すれば必ず人口は増えます。ボランティアとしてですが、しっかりとやっていきたいと思っております。



●賃貸住宅修繕共済について

昨年、全管協とちんたい協会が中心となって設立した「全国賃貸住宅修繕共済協同組合」の共済制度である「賃貸住宅修繕共済」を活用することで、屋根や外壁等の大規模修繕にかかる費用を、毎年共済掛金として拠出し、それを全額経費計上でできるようになりました。計画的な修繕が行われることにより、住宅が長期にわたり良好な状態が維持され、入居者様の快適な居住環境の確保、オーナー様の資産価値の維持につながります。是非、ご検討の程お願いいたします。

Zoomを活用したオーナー様との定期的なコミュニケーションが重要だと考えております。——大村

ウクライナにて避難施設の大規模改修支援が決定

ウクライナでは多くの国民が住宅を破壊され、地下鉄の通路などで生活する等、極めて厳しい環境が続いております。

今般、ウクライナの地方自治体よりキーウ周辺など戦地から離れている地域にシェルター設置（体育館などにベッドを設置または破壊されたビルの改善）の協力を求められ、APAMANグループと全国賃貸管理ビジネス協会と合同にて、ウクライナのブチャ地区にある2棟のビルを避難施設として大規模改修する費用50万ドル（約7000万円）を支援することが決定しました。大規模改修後のビル名は「全管協さくらタウン」を予定しております。また、APAMANグループでは、電気がない避難施設へ、発電機の提供を行っており、既に20基以上が設置されております。



▲APAMANグループでは、電気がない避難施設へ、発電機の提供を行っており、既に20基以上が設置されております。

大家さんに
選ばれる
理由

アパマンショップは年間、100回以上、様々な研修を行っております。
アパマンショップの全加盟店のスタッフが、同じ考え、同じ方向性を
共有できるように、しっかりと研修を行っております

営業基礎研修

▶接客対応の一連の流れが学べる営業研修を開催しています



店長候補研修

▶「個」から「チーム」へ意識改革!次期店長や主任など今後、店舗責任者になる方を対象に、考え方・知識・分析などを新たなスキルを修得できる研修を開催しています。



店長基礎研修

▶昇格したばかりで不安、基礎を学び直したい、他店の取組に興味がある等、店長基礎研修を開催しております。



アパマンショップでは、年間100回以上
様々な研修を行い日々研鑽を積んでいます

どうして最初に勧められたときに 買っておかなかったのだろうか？

全国賃貸管理ビジネス協会 会長。三光ソフランホールディングス(株) 社長。平成16年「国土交通大臣表彰」受賞、平成18年「黄綬褒章」受章。平成28年「旭日双光章」受章。東京・埼玉・神奈川県を中心にアパマンショップ55店舗運営。



全国賃貸管理ビジネス協会会長
高橋 誠一

POINT

**地方で賃貸物件を多数所有している大家さん。
都内のアパートを購入して、考えを猛反省**

地方で賃貸物件を所有、管理している川谷さまは、今から10年ほど前に個別面談を受け、首都圏に物件を持つべきではないかと考えるようになりました。

そして実際にいくつか物件を見学し、資料も持ち帰りま

したが、当時経営の実権を握っていた父親のOKがもらえず、話を進めることができませんでした。



その後、父親が引退したこ

とで川谷さまに経営の主導権が渡り、ようやく首都圏での物件購入が可能になりました。私たちは東京都内の新築アパートを紹介しました。駅から徒歩1分という好立地の物件です。

価格は1億円。川谷さまはこれを自己資金3000万円、借入金7000万円（借入条件30年、金利1.3%）で購入しました。家賃収入は月額50万円（年額600万円）で借入返済が月額24万円（年額288万円）なので、差引手取り収入は月額26万円（年額312万円）となりました。サブリースを付けての利回りは6.0%、自己資金利回りは10.4%です。

この成績を見て、以前に反対した父親も考えを改め、

「どうして最初に勧められたときに買っておかなかったのだろうか」と猛反省しているそうです。

川谷さまは現在、2棟目のアパートを検討中です。



※画像はイメージです

今月のポイント

1

安定した賃貸経営を行える首都圏に物件を持ちたい

2

東京都内の新築アパートを購入できた

3

安定しているサブリースを活用して物件を購入する

ご購入事例

●名前、年齢	川谷さま58歳
●職業	大家業
●年収	440万円
●家族構成	ご本人・お母様・お子様2人
●保有資産	約1億円

1棟目購入の概要

●購入物件	木造アパート2階建8室
●所在地	東京都内 駅徒歩1分
●購入価格	1億円

●自己資金	3,000万円
●借入金	7,000万円 (借入条件30年、金利1.3%)

●家賃収入	月額50万円→年額600万円
●借入返済	月額24万円→年額288万円
●手取り収入	月額26万円→年額312万円

最新刊
発売中



★利回り
6.0% (サブリース)

★自己資金運用利回り
10.4%



浦田健 / YouTuber「ウラケン不動産」(著)

浦田健 / (株)FPコミュニケーションズ代表取締役。不動産コンサルティングの第一人者。チャンネル登録者数17万人の人気YouTuber。「不動産実務検定」を監修・認定する。一般財団法人日本不動産コミュニケーション代表理事。公式HPは <https://urakken.com>

令和時代の賃貸経営では 更新料をどう考えるべき？

あらゆる手段を駆使して募集活動や運営努力を行えば、賃貸経営における収益性は確実に向上していきます。空室対策や効果的な運営術についてお届けいたします。

更新料をもらうよりも 長期入居の方がメリット

みなさんは更新料について、どのように考えているでしょうか。実は大家さんのなかには、更新料が何に対する請求か理解しておらず、「昔からの慣習だから」という理由だけで続けている人も多いと思います。

そもそも更新料とは、一般的な賃貸借契約を更新する際に入居者が支払うお金です。そして現在は、更新料の半分を業者

さんが手数料として受け取るこ

とが慣例になっています。しかし、更新料の本来の意味は「礼金」ではありません。歴史的な考え方では、更新料の本来の意味は「礼金」ではありません。歴史的な味合いは「家賃を低く抑えてくれている大家さんに対し、家賃の一部として感謝の意味を含め更新時に支払われていたもの」と言われています。

一般的に日本の賃貸物件は、家賃を上げるのが容易ではありません。そのため、大家さんにとっては「上げられない家賃の

一部を更新時にもらっている

という感じになっていたわけですから。ちなみに、国交省の調査では更新料がかかる賃貸物件は全体の約40%程度となっています。しかも更新料は全国的な慣習ではなく大阪府のように、ほとんど存在しない地域もあるのです。そこで今回は、令和時代に満室経営を目指す大家さんが、更新料を「どう考えるべきか」について考察したいと思います。

①更新料が支払われない場合は、どうなる？

更新料については過去裁判で何度も争われています。そして、更新料が必要になる場合は、特約に「更新時に更新料を支払う必要がある」という旨をしっかりと明記しておく必要があります。過去の判例でも「新賃料の1ヵ月分を更新時に支払うものとす」という内容が特約に明記されていれば、「賃料に比べ過大な額でない限り更新料は支払われるべき」という判決が出ています。逆に考えれば、特約に更新料の記載がなければ入居者側に拒否されても何も言えません。更新料の支払いを拒否した場合は合意の無い契約更新、いわゆる法律上は法定更新(期間の定めのない契約)になります。基本的に契約更新には法律上、合意更新と法定更新があります。合意更新は更新料を支払いますが、合意更新は更新料を支払わずに2年間の契約を交わした形になります。一方、法定更新は契約を巻き直さず更新料も支払わずに、そのまま家賃を支払い住み続ける形で「同条件で契

約を更新した」と法的にはみなされず。

② 大家さんとしては更新料を頂いた方が良いか？

どうしても更新料が欲しい場合には、前述したように賃貸借契約書の特約に「新賃料の1ヵ月分に相当する更新料を支払うものとする」という文言を必ず入れるようにします。ただし、更新料を義務化すると、2年間の契約満了時に退去する入居者様も出てくると思います。仮に

退去された場合、空室期間を2〜3ヵ月と想定すれば、その期間分は家賃が入ってこなくなり、ますし、原状回復にも家賃1〜2ヵ月分程度の費用はかかってしまいます。このように空室が発生した時の損失が大きくなるのは否定できません。さらに、新たに入居募集をする際にも経費が必要です。トータルで4〜6ヵ月分程度の家賃損失になる可能性もあります。

やはり同じ入居者様に長く住



*写真はすべてイメージです。

み続けてもらうのが一番の空室対策といえます。そのため場合によっては「更新料をゼロにする」ということも、私は令和時代の賃貸経営では積極的に考えていく必要があると思います。

ちなみにファミリー世帯は比較的長く住んでくれることが多いのですが、単身者向けのワンルームの入居期間は平均2年程度と言われています。つまり、単身者向けの部屋であれば「特約に更新料の支払いについて明記しても2年くらいで退去するケースが多い」わけです。であれば「更新料はゼロです」という点を大々的に打ち出し、空室対策に繋がった方が、更新料を取るより結果的にキャッシュフローが良くなると思います。

③ 定期借家契約に更新料はない

実は私が運営するアパートでは以前から「更新料不要」を謳っています。理由は、基本的に定期借家契約なので更新料の概念がありません。定期借家契約は期間満了と共に一旦、契約が

終了します。引き続き入居者様に住み続けてもらうには、「更新」ではなく「再契約」することになるわけです。つまり、定期借家契約の場合は再契約なので更新料はもらえないのです。

しかし、新たに契約を巻き直すことになるので仲介業務を行う業者さんには1ヵ月分の仲介手数料が入ることになります。ただし、私の場合は業務的に書類のやり取りだけなので、業者さんには数万円の手間賃を支払って契約業務を行ってもらっています。そして、この手数料は入居者様には請求せずに、大家さんである私が支払っています。このような感じで新規の入居希望者様には、「再契約時の仲介手数料は不要です」という点をメリットとして前面に打ち出し、もともと不要な更新料も「不要です」として、長く住んでもらう工夫をしています。みなさんも令和時代の今こそ、更新料の在り方を考え直してみたいかがでしょうか。



知っておきたい!

財産を減らさない!

相続対策

Vol. 29

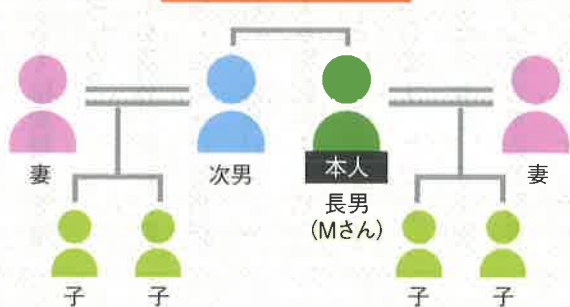
曾根恵子

Keiko Sone

「相続実務士の創始者。相続実務協会代表理事。公認不動産コンサルティングマスター相続対策専門士。相談実績1万5000人。「オーダーメイド相続プラン」を提案し、家族の絆と財産を守る相続対策をサポートしている。『はじめての相続』など著書70冊。URL <http://www.yume-souzoku.co.jp>

自宅の他にも不動産があり、賃貸事業の見直しが必要

ご家族の状況 父親の財産 1億円位



依頼者

Mさん (男性60代)

職業

会社員

家族関係

長男 (本人60代)
次男 (50代)

財産の内容

共有の駐車場

現状
高額となる土地活用の提案への不安

Mさん(男性60代)は父親から相続した土地を駐車場にしています。

周辺に観光名所があり、ハウスメーカーから「ゲストハウス」を建てるといいと勧められています。土地は250坪と広いため、3階の建物を建て、その建築費は4億円になるといふことです。運営については、専門業者が借り受けてくれるという条件です。会社をリタイアして、再就職しているMさんにとっては金額が大きく、この提案を進

めていいかどうか、判断してほしいと相談に求められました。

課題1
手元に残る収入がない

駐車場の土地固定資産税は年間120万円かかり、毎月15万円の駐車料があっても手元にはほとんど残らないという状況でした。

課題2
土地は5人の共有

駐車場の土地は、父親から母親が相続し、母親はMさんの妻に2%、息子2人にも1%ずつ贈与をし、そのあとすぐに亡くなってしまいました

た。母親の相続についてはMさんと弟が等分に相続したため、計5人の名義となりました。

課題3
土地は不整形地

対象の土地は入り口が狭く、奥が広い不整形の地形でした。



新刊
発売中

このままだと困ること

- 駐車場のままでは節税効果が期待できないばかりか、相続税が1500万円かかる
- Mさんの家族だけであればともかく、世帯が違う弟とほぼ2分の1ずつの共有となっており、この先、さらに相続人が増えていけば、処分する際などの所有者間の合意形成が困難となる可能性が高い
- 道路面の間口は5mしかなく、2つに分けることができても、建物は戸建て住宅2棟しか建られない

相続実務士®からの提案

●土地活用プランの提案

所有地の環境や特性を生かした活用方法を検討して、いくつかのプランを作成。ゲストハウス、ガレージハウス、グループホームなど、それぞれのプランによる収支バランスを比較検討しました。いずれのプランでも建物を建てることはでき、事業をスタートさせることはできますが、建物資金の返済が30年後まで続くことを考えると、需要面に不安が残ります。結論としては、土地活用はいずれのプランもオススメできないとお伝えしました。

●売却、資産組み替えの提案

土地を残すなら活用が必要ですが、土地は共有であること、地形的に分けられないことなどから、まずは土地を売却して現金化し、兄弟で分ける。そして、新たにそれぞれが区分マンションなどの賃貸可能な物件を購入することを提案しました。駐車場は希望以上の価格で売却ができ、共有の解消もできました。

納税後に残った現金で区分マンションを購入、兄弟ともに借り入れのない賃貸物件を所有することができました。固定資産税もうんと下がり、駐車場だったころの手取り額よりもはるかに増え、問題も不安も解消できてよかったと言っておられます。

頼るべき専門家。具体的にはどんなことを？

相続実務士

相談対応、課題の整理、具体的な対策の提案、専門家選任、土地活用プランの作成・提案、土地売却

秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりも引き継ぎ

き

気持ち新たに新店舗



レストラン・居酒屋・美容室・クリニックなどの

居抜き物件を探しています!

初期コストが抑えられる居抜き物件は、希少価値も高く、初期投資回収が早く見込め、入居者様の経営も安定しやすくなることから、多くの出店者様から需要があります。大家様にとっても、空室期間を設けず次のテナントが入居するので安定した家賃収入が見込め、大切な資産を途切れなく活かすことが出来ます。秘密厳守をお約束します。お気軽にお問合せください。

店舗斡旋・管理の全国ネットワーク

店舗ネットワーク

TEMPO NETWORK

全国の **店舗** **事務所** **工場** **倉庫** **商業用地** の
有効活用、是非一度ご相談ください!!

お問合せはこちら

TEMPO NETWORK 株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2

MAIL: toiawase@temponw.com

担当直通: 080-4213-8979【担当: 郷内(ごうない)まで】

親の土地を無権代理で 売買契約したことが 相続税トラブルに

疾病により意思の確認が困難

な親の持つ土地を、子が無権代理で売買契約した直後、相続が開始したため、税金トラブルになった事例が出てきました。(国税不服審判所令和4年10月4日裁決)

トラブルになったのは、親の土地が買主に引渡し前で、いわゆる「売買契約中の相続」だったためです。このケースで、売主側で開始した相続の場合には、相続財産として課税対象になるのは、売買契約の目的となつている土地そのものではなく、売買代金請求権という金銭債権になるとされます。契約上、売主は、土地を引き渡す代わりに金銭の給付を受けるからです。土地そのものが相続財産として課税される場合なら土地の路線価評価で相続税が計算されますが、売買代金請求権となると土地の含み益が実現した形で相続税の課税が及ぶこととなります。

このためか、無権代理で契約

した相続人らは、売買契約は無効だったとして、土地としての相続税評価額で相続税の申告を

しました。しかし税務当局は、無権代理で行った契約について、相続に伴い相続人に承継・追認され、売買契約は相続の開始時において有効に成立していると認定、相続税の課税対象は売買代金請求権として相続税を計算すべきとして追徴して争いになったものです。

争点は「相続税の課税価格に算入すべき財産は、土地等であるか、売買代金請求権であるか」。

民法では、代理権を有しない者が他人の代理人としてした契約は、本人がその追認をしなれば、本人に対してその効力を生じないとの規定(第113条第1項)がありますが、この事案では売買契約を追認又は拒絶する権利を行使することのないまま被相続人本人が死亡していません。そこで国税不服審判所(以下審判所という)は、被相続人の共同相続人による売買契約を追認又は拒絶する権利の行使に

ついて次のように検討しました。

(1)無権代理人が、被相続人本人の持つ無権代理行為を追認又は拒絶する権利について、他の相続人と共に共同相続した場合において、無権代理行為を追認又は拒絶する権利は、その性質上相続人全員に不可分的に帰属する。共同相続人全員が共同して追認又は拒絶する権利を行使しない限り、無権代理行為が有効となるものではない。

(2)相続人は全員で、売買契約を追認又は拒絶する権利を行使することのないままに、遺産分割協議を成立させ、その結果として、無権代理をした相続人等は、土地等の所有権を相続により取得した。

(3)「無権代理をした相続人ら」は、売買契約を追認又は拒絶する権利も土地等の所有権とともに、相続により取得したものとみるべき。

審判所は右記を踏まえ、被相続人の無権代理人として締結した売買契約について、被相続人死亡後、買主との間で交わした「売り主の地位を被相続人から

承継したとする」覚書で追認したものと認められ、民法第116条に規定するとおり、追認は別段の意思表示がないときは、契約の時に遡ってその効力を生ずることとなるから、売買契約は、被相続人が亡くなる前の無権代理で契約のあった日に遡って有効であったと認定しました。

結論として審判所は「相続の開始の時に、売買契約の履行が、相当程度確実になっていたものと認められることから、相続税の課税価格に算入すべき財産は、土地等ではなく、売買代金請求権であると認めるのが相当である」と判断し、税務当局の追徴を支持しました。

資産家が認知症などで意思の確認が困難となるケースでは、介護期間が長引くと、お金に困る相続人が出てきます。そのために不動産の処分などで勇み足となる契約をしてしまうこともあるようです。資産承継は、資産本人が元気な時から、万が一のリスクに備えることが大切だと言えます。



税理士法人タクトコンサルティング
株式会社タクトコンサルティング
代表取締役社長

投資家
会員募集
(登録・利用料無料)

新たに不動産投資を始めたい方! 不動産投資物件の買い増しを検討中の方!

アセットバンク
AssetBankでは投資家会員様を募集しています。
登録は簡単! (約30秒)

投資家会員で出来ること

利用料
無料!

- ✓ 売却物件の閲覧
- ✓ 売却物件のお問い合わせ ※
- ✓ アセットバンクパートナー企業からの物件紹介 ※
- ✓ 資金計画(キャッシュフローシミュレーション) ※
- ✓ 物件オークションへの参加 ※

※投資家会員登録の上、詳細情報を登録済みの方がご利用可能です。

／ さらに ／

今まで手間のかかっていた不動産会社への問い合わせを行わず、
物件の詳細資料が閲覧・ダウンロードが可能

(※各不動産会社が登録している物件に限ります。投資家会員登録の上、詳細情報を登録済みの方がご利用可能です。)

Asset Bank

投資家会員登録は下記より



<https://assetbank.co.jp/account-regist>

LINE問い合わせ
はじめました



お問合せ・利用申込は
サイト内フォームより受付中

アセットバンク

検索

お問合せ・利用申込はこちら

アセットバンク事務局

☎ 0120-107-778

✉ info@assetbank.co.jp

サイト内フォームからも
お問い合わせいただけます
<https://assetbank.co.jp/inquiry/>



〒105-0013 東京都港区浜松町2丁目5-3 3F | 対応時間/10:00~17:00 | 定休日/年末年始・GW・夏季のみ

所有者さま

査定物件募集!

査定料無料です!

投資家さま

会員募集!

全国の投資物件査定をされませんか?

不動産会社さま

パートナー企業募集!

新しい査定の仕組みを導入されませんか?

アベノミクス相場の初期を上回るペースで外国人投資家の買い越し

解説 ● 佐藤 譲

さとう・ゆずる 株式会社フィスコ 客員アナリスト。フィスコは、株式市場、通貨市場、金利市場、商品市場において、企業調査・分析を行い、最良の投資支援サービスを展開するプロフェッショナル集団

3月後半から外国人買いが主導して上昇相場に転じた国内株式市場は、5月中旬までその勢いが続いており、5月19日の日経平均株価は3万808円とバブル後の最高値を更新し、33年ぶりの高水準となった。

投資主体別売買動向を見ると、外国人は5月2週まで7週連続で買い越し、累計の買い越し額は2兆9千億円弱とアベノミクス相場の初期を上回るペースとなった。

この背景としては、為替が円安水準で推移するなか企業収益が相対的に堅調に推移し割安感が出ていたことに加えて、3月下旬に東証が慢性的にPBR1倍を下回っている企業に対して、1倍超の水準となるよう是正策を求める意向であることが報道され、該当銘柄について自己株取得等による株価対策期待が高まったこと、さらには中国リスクの高まりもあって、投資資金が日本株に流れ込んだものと思われる。

5月19日までの直近1カ月間の騰落率を見ると、日経平均株価が8%の上昇だったのに対して、個人投資家主体のグロース市場は2%の下落となっており、海外勢

が大型株を中心に買っていたことが窺える。

業種別騰落率の上昇率上位を見ると、精密機器が16%、電気機器が11%、建設が10%となりハイテク分野の上昇が目立った。外国人比率がもともと高いセクターであり、株価が2022年以降大きく調整していたことに加えて、直近は政府が国内での半導体産業復活を目指すべく、投資誘致活動を積極化させていることも好感された。

一方、下落率の上位には電力が10%、海運が9%、鉱業が4%と並んだ。電力に関してはレノバや電源開発の株価が今期業績見通しの悪化を嫌気して下落した。海運も同様に今期業績見通しの悪化により、予想配当利回りの水準が低下したことにより軟調に推移した。今後の相場見通しについては、急ピッチで上昇が続いてきたことから一旦、小休止に入ったとしてもおかしくはない。ただ、3万円の

大台をキープすることができれば再度、上値を試しに行く展開も予想される。

上場企業の3月期決算発表が一巡し、注目された2024年3月期業績はセクター間で明暗が分かれたものの、全体では若干の増益見通しとなった。サービスセクターはリオーピングやインバウンド需要の復活もあり増益計画の企業が多く、逆に市況セクターやハイテクセクターは為替前提を130円/ドルと前期から円高水準で見ていることもあり、減益計画の企業が多かった。特にハイテクセクターは上期が厳しく、下期回復シナリオとなっている。

こうしたなか、当面の物色対象は外国人好みの主力大型株のほか、PBR1倍割れで自社株買い余力のあるキャッシュリッチな企業、また出遅れている中小型の好業績割安株なども見直し買いが入るものと期待される。

APAMAN (8889)の動向

不動産賃貸仲介で国内最大規模となる「アパマンショップ」を運営。斡旋・賃貸管理事業をベースにFC加盟店向け各種クラウドサービス等を展開している。DX推進による生産性向上により2023年9月期の業績は3期連続の増収、営業増益を目指す。

APAMAN (株)

5月21日現在の株価

465円

JUNOALLは政府・自治体や
公的機関と連携した
非営利の婚活支援団体です。

JUNOALL
ジュノール

東京都・福岡県下センター
完全無料

JUNOALLが選ばれる理由

スタッフの顔が 見えて安心!

入会には必要書類の提出・スタッフ
面談が必要です。
お見合いは女性所属センターで実施
するのでスタッフ立ち合いの元、安心
してお見合いをすることができます。
アプリ並の便利さと安心サポートが
可能なのはJUNOALLだからこそ。

全国会員数 約3,000名様

お見合い実績は4,000組超。
「結婚したいけど、なかなか運命の相
手に出会えない…」
JUNOALLはそんな独身男女を真面
目に応援する為に設立されました。
現在30~40代の方が活発に利用さ
れています。

24時間 利用可能で便利

スマートフォン、タブレット、PCから
いつでもお好きな時間に利用可能。
「仕事が忙しくて婚活できない…」と
思っている方でも、自分のペースに合
わせて利用できます。
※センター承認が必要な場合がございます。
その場合は、センター開所時間内のお手続き
となりますのでご了承ください。

全国11ヶ所に広がるJUNOALLのネットワークと
最先端のAIマッチングシステムが
あなたの出会いをサポートします。

JUNOALL最高顧問/元福岡県知事/元全国知事会長

麻生 渡



ご入会の流れ

仮申込

来所予約

入会説明・面談

本登録

福岡市・北九州市・宗像市・朝倉市・
糸島市・筑後市・飯塚市・
広島市・静岡市・秩父市・東京都中央区

JUNOALL
ジュノール

詳しくは公式ホームページへ

※サービス内容は各センターによって異なります。
詳しくはHPにてご確認ください。



「安心」と「最新」であなただけの出会いをサポート

新規オープン店舗のご紹介

全国で毎月、続々とオープンする新規アパマンショップ店舗をご紹介します！



2023/5/13 OPEN

大井町駅前店

●株式会社ゼント



2023/4/28 OPEN

新下関店

●株式会社ハウスサポート

アパマンショップは
全国ネットワークで
オーナー様を
バックアップ致します。
賃貸経営で問題がありましたら
いつでもご相談下さい。
お待ちしております。

アパマンショップはご自宅で
店頭と同じサービスが受けられます

インターネットを通じて、画面越しに店舗スタッフと顔を合わせながら、アパマンショップの基幹システム「AOS」で豊富な物件情報をご覧頂けます。物件の外観写真、内装写真、周辺情報などのご確認が可能です。



来店しないお部屋探し

アパマンショップ ONLINE

お部屋探しの新しいカタチ

放映中の最新CM

高層タワースタディ、アパマンショップのオンライン検索を体験する最新CMを放映中！WEB版と、オンライン内覧バージョンもご覧いただけます。

来店不要！4つのサービス

お部屋探しから契約手続きまで、ご自宅での対応をサポートします！

オンライン接客

オンライン内覧

オンライン重説

郵送

一歩先を行く賃貸経営の為にあなたの疑問に答えます

「賃貸経営」一問一答

owners question & answer

質問

法人経営者ですが、建物の1つを売却しようとしたところ、アスベストの使用の有無が問題になりました。買い主からは全面的な調査と除去費用を売り主負担とするか、売値から差し引くかを求められました。当社に調査と除去の義務はありますか？

ん。

また宅建業法の改正で、アスベストの使用の有無の調査の記録がある場合は、重要事項として説明することが義務づけられました。この物件のアスベストの調査費用や除去費用をどちら

いうのも無理のない主張です。昨今はアスベストのみならず、耐震偽装やガス器具の事故など、住宅における安全性に高い関心が集まっています。

が負担するかは、売主のあなたと買主との交渉次第だと思えます。しかし、どちらが負担するにしても、調査などをしっかりと行い、アスベストの使用が判明した場合には、必要な措置を講じないと物件の価値が大幅に損なわれることになるでしょう。

そうした中で質の良い不動産経営を継続していくためには、物件の安全性を高め、維持する努力が求められています。建物の安全性をアピールすることが必要な時代になっているのです。売るにしても、所有し続けるにしても、建物をよく調査して、アスベストを除去した状況にするのが最善だと思います。もちろん、そのための費用は経費として計上することができます。

回答

アスベストは大きな社会問題になってきているため、平成17年7月1日から、「石綿障害予防規則（厚生省令）」が施行されました。これにより、使用中の建物のうち、アスベストの飛散の可能性のあるものについて、建築物の所有者、貸与者などは、アスベストの除去、封じ込め、

付けられました。これに伴う支出は、法的な義務を伴うものであることから、原則として全額を修繕費として損金に算入することができず。ただし、アスベストの除去工事に伴って、建物の改造・改装を行うなど、建物の価値を高めることが明らかでない費用については、資本的支出（建物の取得価額に加算）として一時の損金とは認められませ

ないことを要します。また、買主側が調査と除去費用をあなたに求めるのも、購入後の除去費用を購入額から差し引くと

して計上することができます。

質問

病気などの事情が重なり、しばらく家賃入金を確認できませんでした。落ち着いたのでチェックしたところ、滞納者がいました。当該の借借人は「支払い遅延のお願いの手紙を出した」と言い、私にも責任があると主張しています。全額回収できないうち、滞納者が入居していても経費処理できまうか？

回答

あなたにもいろいろ事情があったようですが、借借人が送った手紙を読まずに対応が遅れてしまったことは、家主のあなたが管理責任を怠ったと言われ、でも仕方がありません。しかし、更新料や滞納家賃を回収することは家主の権利ですから、全額回収するよう交渉し、努力することは当然です。

今後の対応として、滞納家賃の支払のみを求めるのか、退去まで求めるのか、いろいろなパターンがあると思います。

しかし、何らかの事情で回収できない家賃などを経費処理できないのは、たとえば当該借借人が突然夜逃げしてしまったたり、

死亡してしまって身寄りが一切いない場合など、特殊な事情が認められるケースに限られます。

滞納者が現に入居している状況で、経費処理を行なうことは非常に難しいでしょう。

結論から言えば、貸主と借主の話し合いによって、最善の方法を取るべきです。

貸主としてはあくまで全額回収することが前提ですが、この借借人は家賃の割引を主張したようです。であるならば、いたずらに交渉を長引かせずに、少々の割り引きに応じてでも、できるだけ早期に多額の回収を図るという方法もあるのではな

いでしょうか。

あるいは、長期間の分割で支払ってもらおうといった解決策もあると思います。

この借借人は支払遅延の理由を、あなたに事前に手紙で送ったということですから、それなりの社会常識を持った人であり、相応の事情があったからこそ、手紙を出したのだと考えられます。そうした事情をあなたがどこまで許容できるかということになります。

滞納家賃や更新料を割り引い

た分は、あくまでもあなたの減収となります。その代わり、「いい大家さん」「物分りのいい大家さん」という評価はされるかもしれません。

裁判に持ち込むという方法もありますが、時間や費用、社会的評価などを考えるとあまりお勧めしません。粘り強く交渉して、人間関係をこじらせることなく、全額回収をめざして欲しいと思います。





アビスパ福岡 サッカースクール

保護者の当番制なし



無料体験

未経験でも
大丈夫!

キャンペーン実施中

お気軽にお問合せください!

アビスパ福岡サッカースクール事務局
☎ 050-5871-8092

スクール情報は
こちら▶



こんなお悩み
ございませんか？

- 駐車場が埋まらない
- 将来的な建築計画までの期間がある
- 所有賃貸マンションの駐車場が空いている
- 古屋が建っていて活用の計画がない

＼ 駐車場用地募集！ /

wepark なら

即査定、提案いたします。

一括借上の安定した賃貸収入

駐車場機器・看板類の初期投資は全て当社負担

期間2～3年の短期契約

権利関係の発生しない一時使用賃貸借契約なので解約も安心

管理も全て当社にて行い、トラブル対応も365日・24時間体制

土地活用のお手伝いをします。

まずはお気軽にご相談ください。

東京 03-6700-3860

大阪 06-6456-3711

福岡 092-477-5567

日本全国256ヶ所・3,810台のコインパーキングを運営（2022年9月30日現在）

wepark 株式会社

〒553-0003 大阪市福島区福島5-13-18
TEL 06-6456-3711 FAX 06-6451-7123

発行人..... publisher
大村浩次

編集長..... editor in chief
久保田力 (株式会社ビジネスプレス出版社)

編集..... editor
山代厚男

編集協力..... editorial cooperation
株式会社 ビジネスプレス 出版社

マネージメントスタッフ.....management stuff
楯山将成
山中博子

表紙撮影..... cover photo
清水博孝

表紙スタイリスト..... cover styling
中瀬純一

発行元
Apaman Network 株式会社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目
8番1号 丸の内トラストタワーN館 19階
tel 03-6700-3880
fax 03-6700-3879

印刷・製本
株式会社ゼンリンプリンテックス

enquête

問1 あなたの性別は？

①男 ②女

問2 あなたの年齢は？

①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代
⑥70代

問3 あなたの年収は？

①～500万円 ②～1,000万円 ③～2,000万円
④～5,000万円 ⑤5,000万円～

問4 あなたの職業は？

①自営業 ②会社員 ③専門職 ④その他

問5 あなたの居住地域は？

①北海道 ②東北 ③北陸・甲信越 ④関東
⑤東海 ⑥近畿 ⑦中国・四国 ⑧九州・沖縄

問6 あなたの居住形態は？

①戸建自己所有 ②マンション自己所有
③賃貸マンション ④賃貸戸建 ⑤その他

問7 所有している自動車の種類は？

①国産車 ②外国車 ③持っていない

問8 不動産の所有数は？

①1棟 ②～3棟 ③～5棟 ④6棟～
⑤その他

問9 あなたの趣味は？

①海外旅行 ②国内旅行 ③車 ④ゴルフ
⑤その他

●お客様の個人情報は、アンケートの集計にのみ利用します。
第三者への開示や目的外での利用はいたしません。

[アンケート送り先]

〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目8番1号
丸の内トラストタワーN館 19階
Apaman Network 株式会社
グローバル オーナーズ 6月号 アンケート係

定期購読の ご案内

送料は無料! 当社で負担いたします!!
今すぐアクセスを!

グローバル オーナーズ

検索

または、下記ホームページより
お申し込みください!

<http://global-owners.as-inc.info/>

ご注意 ●年間購読をお申し込みになりますと途中での
解約はできませんので、予めご了承下さい。

●お客様の個人情報は、ご注文いただいた書籍の発送、
お支払い確認等の連絡のみに利用いたします。

グローバルオーナーズ 今後の編集の参考にさせていただきます
アンケートにご協力ください。

●官製はがきの裏面に、左のアンケートの問1から問9までの回答を
番号でお書きください。(例)問2 ④
●回答の一番下に、住所・氏名をご連絡先を明記の上、左の住所へお送りください。

建築家という選択肢

集合住宅「cocoon」/設計:佐々木勝敏 撮影:佐々木勝敏建築設計事務所

建築家提案 PLANNING COURSE (プランニングコース) 無料キャンペーン中

ASJでは、皆様に建築家の提案をお気軽に体験していただける「PLANNING COURSE (プランニングコース)」をご用意しています。
通常、建築家1名からの提案『STANDARD』(利用料22,000円)・
建築家2名からの提案『DUAL』(利用料55,000円)のサービスをこの度無料でご提供。利用料は、ASJが負担いたします。
ご利用に際し、まずはASJのアカデミー会員登録(無料)をお願いいたします。



まずは無料会員登録! WEB登録はこちら



アーキテツ・スタジオ・ジャパン株式会社 登録建築家数2,980名 ※2023年5月現在 (コード番号:6085 東証グロース市場)
本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビル1F tel. 03-6206-3159 fax. 03-6206-3169

日本最大級の建築家ネットワーク ARCHITECTS STUDIO JAPAN

asj-net.com

PR

日焼け止め + 美容液 + ファンデ



若見え^{※1}
ファンデ!!

年齢肌^{※2}に、これ1つ!

PERFECT ONE

※1:メイクアップ効果による ※2:年齢に応じた肌のこと

医薬部外品 シワを改善する。メラニンの生成を抑え、シミ・ソバカスも防ぐ



シミ
シワ

シミが消えた!^{※1}

シワも消えた!^{※1}

これ1つ!
もう老け顔に
悩まない!^{※1}



肌印象が若返る^{※1} ファンデーション

シミ・シワが消える^{※1}! 濃いシミも、目元のシワもしっかりカバー!

※1:メイクアップ効果による

特別価格キャンペーン!

【広告有効期限】2023年8月31日まで

※お1人さま1回1セット限り

【パーフェクトワン 3ステップ】を初めてご購入の方限定

3個でお得!

【パーフェクトワン 3ステップ】もっとキレイに!

シミ・シワ消える!^{※1}



【オールインワンファンデーション】
パーフェクトワン
薬用リンクル&
カバークッション
ファンデーション
内容量:13g(約1~1.5ヵ月分)
通常価格 5,500円(税込)
2色(ナチュラル/ピンクナチュラル)
医薬部外品(※5)



くすみを「ごっそり」落とす。
落とす さらにキレイ+

【オールインワン洗顔】
パーフェクトワン
オールインジェルウォッシュミニ
ミニサイズ 内容量:40g
無添加:合成香料・合成着色料・パラベン
通常価格 1,320円(税込)



ファンデノリUP、
もっとキレイ+

【オールインワン美容液ジェル】
パーフェクトワン 薬用リンクル
ストレッチジェル ミニ
販売名:POLINCLUSTRETCHジェル
ミニサイズ 内容量:17g
通常価格 3,080円(税込) 医薬部外品(※5)

※色はナチュラルかピンクナチュラルのどちらからお選びいただけます。

通常合計価格 9,980円

初回限定 特別価格 55%OFF

4,400円(税込)

送料 無料

さらに たっぷりエコバッグプレゼント!



※1:メイクアップ効果による ※2:汚れや古い角質による ※3:メラニンの生成を抑え、シミ・ソバカスを防ぐ ※4:シワを改善する。メラニンの生成を抑え、シミ・ソバカスを防ぐ

※送料は新日本製薬が負担いたします。

※0色のうしろづけをお届けします。色は選べません。サイズ約98×30×10cm

- 24時間受付中
- 通話料無料
- 携帯電話からもOK

フリーダイヤルの前に186を押してください。※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

キャンペーン番号 ご注文の際、キャンペーン番号をお伝えください。

①ファンデ色:ナチュラル ②ファンデ色:ピンクナチュラル
6089B 6090B

お客様のお肌の状態とご予算に合わせて、弊社化粧品、および健康食品等紹介と定期コースのご案内をいたします。

【送料】通常税込価格合計5,000円未満は全国一律ゆうパック110円(税込)、宅配便550円(税込)。【特典】パーフェクトワン 3ステップを初めてご購入の方のみ対象となります(お一人さま1回1セット限り)。また、プレゼント品は予告なく変更になる場合があります。インターネットのご注文はキャンペーン対象外となります。【お支払方法】クレジットカード、振込用紙、代金引換からお選びいただけます。またハガキ・FAXのご注文の場合、振込用紙または代金引換でのお届けとなります。※振込用紙でのお支払いの場合、10日以内にお届けください。※郵便局から現金振込でお支払いされる場合の振込手数料110円(税込)につきましては、お客様負担となります。【お届け】ご注文受付後、1週間前後、第一商品がゆうパックでお届けいたします。詳しくはお問い合わせください。【返品・交換】未開封に限り商品到着後8日以内に0120-355-455(9時~21時)にお問い合わせください(返送料・返金手数料はお客様負担)。【お問い合わせ】ご購入された商品の第三者への転売は、品質及び安全管理の観点から控えていただくようお願いいたします。【個人情報保護】お客様からお預かりした個人情報は、商品の発送、弊社からのご案内以外には利用いたしません。個人情報の取り扱いにつきましては、弊社webページにてご確認ください。※使用感には個人差があります。



公益社団法人日本通信販売協会

新日本製薬 株式会社
〒118-7726 東京都中央区大手門1-4-7
TEL:03-7726-0000

定価420円 本体382円