

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

競争力を上げ高稼働を生む 賃貸経営 「再生の極意」



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)

アパマンショップ
apamanshop.com

OWNERS

巻頭特集

競争力を上げ高稼働を生む

賃貸経営「再生の極意」

4

賃貸経営トップインタビュー 第183回

「ウクライナ支援」

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175回 タイミングを見て資産の組み替えが有効
借入のおかげで資産と借入が相殺できる

focus

成約率が格段に上がる!最強空室対策

20

第107回 あなたは本当に大丈夫?嫌われる大家さんの真相 監修/浦田健

財産を減らさない相続対策

22

第30回 きょうだい間のトラブルを防ぎ、
財産を子供3人に公平に相続させたい。 解説/曾根恵子

study

5分で分かる身近な税制の話

25

第137回 解説/山田毅志

失敗しない株式相場の読み方

27

第137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

→ グローバルオーナーズのホームページ

グローバル オーナーズ

検索

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

競争力を上げ高稼働を生む 賃貸経営「再生の極意」

築古物件を
手に入れたものの
入居決めが
上手くいかない…。
そんな悩みに応える
物件を魅力的に
蘇らせる手法について
解説していきます。

リノベーションから
利益確定までを指南！



解説



小鷦大介

2010年に脱サラを目指し、賃貸経営をスタート。独自の切り口で築古物件をブランディングし高利回りに再生。現在は蘇生するリノベデザイナーとして活躍し、28棟を運営。年間の満室家賃収入8,500万円を実現している。



元手50万円を
月収50万円に変える
不動産投資法
会社員として働きながら少ない資金で賃貸経営を始め、大家さんとして独立し成功を掴むためのノウハウを満載した一冊。○著者：小鷦大介○ばる出版○定価：1,650円（税込）

**立地や募集条件、
賃貸需要などを見極め
運営をデザイン化する**

物件の再生には「長期運営でインカムゲインを重視する」「短期間でキャピタルゲイン（売却益）を求める」など、賃貸経営の戦略に応じ様々な選択肢があると思います。それを踏まえて最初に「再生しやすい物件を手に入れられるか」も重要なポイントです。そもそも収益物件には区分所有、戸建て、テラスハウス（連棟式長屋）、一棟アパート・マンションなど色々な種類が存在します。さらに運用形態も、一般的な住居以外にシェアハウスなどもあります。これらを自分の賃貸経営の目的や状況に合わせて上手くセレクトしていくことが成功の近道といえます。



写真は僕が購入した築古アパートの入口になります。手持ち資金が少ない初心者の方は、このような低価格の築古がお勧めです。



高利回りな一棟物件はキャッシュフローが良いのが魅力です。上手く融資を活用して入手すれば、安定経営の実現が可能です。



写真は、僕が運営しているシェアハウスのリノベーション前のものです。このような部屋数の多い物件は再生の仕方次第で高収益を生み出します。

築古でも再生しやすい物件という観点で考えた場合「エリアにおける賃貸需要の見極め」もポイントになってきます。例えば、単身者向けのワンルームが供給過多な地域でも「古めのファミリー向けRC物件」には需要があったりします。特にバブル期に建てられた物件などは、贅沢な造りが魅力で人気が高いケースが見られるのです。僕が所有している田舎にある築古のRC物件も、付近の工場で働く外国人の方が入居してくれており高稼働を実現しています。つまり、立地や募集条件などが噛み合っていれば、購入後に手間をかけなくても済むわけです。この

ような物件を見出すには、①家賃が取れる地域にあるか、②近隣住民に問題のある人がいないか、③最低限の賃貸需要があるか、などを精査するのが良いと思います。また、できるだけ物件を安価に入手すれば、リノベーションなど建物の再生にかかる資金に余裕が生まれます。大抵安い物件には問題がありますが、それに対応できれば高収益が得られるわけです。具体的なリスクとしては、次のようなものがあります。①人的リスク（近所にゴミ屋敷があるなど人的な問題がある）、②物理的リスク（物件が壊れていて修繕が必要など物理的な問題がある）、③心理的

リスク（人が亡くなっているなど心理的な問題がある）、④権利的リスク（境界線が曖昧なものなど権利関係に問題がある）。さらに、下記に一覧でまとめた安価になりやすい要因などもあります。このような物件の場合は、指値（希望の査定額を明示すること）で、より割安に入手できる可能性が出てきます。大切なのは現地調査で「問題を解決できるか」冷静に判断することです。ただし、なかには「相続で売り急いでいるもの」や「相場を知らず値付けを間違っているもの」など低リスクな物件も存在しており、これらはお買い得といえます。

再生可能な築古物件

- ① 家賃が取れる地域にある
- ② 近隣の住民に問題のある人がいない
- ③ 最低限の賃貸需要がある

物件が安価になりやすい要因の一例

借地権	土地の所有権を持たない。地代がかかる。売却時に承諾料が必要。
再建築不可	道路の接道義務を満たしていないため、建て替えが不可能な土地。
既存不適格	建てられた当時は問題なかったが、現状で建物が法律で定められた基準を満たしていない物件。
市街化調整区域	市街化を抑制する区域のことで、例外的に許可される場合もあるが原則として新築住宅を建てることができない。

費用対効果の高いタイプ別リノベーション術とは？

既存の魅力を活かし
ヒアリングによって
実践すべきことを見出す

リノベーションをする際は、まずは所有物件があるエリアの競合が「どのように部屋を仕上げていくか」リサーチすることが重要で、特に人気が高い物件の状況をチェックするのが良いと思います。

ちなみに、僕の場合は地域での一番人気を目指すのではなく「2番で良い」と考えています。理由は「一番人気は常に埋まっていることが多いため、そこを希望していた方が流れてくるから」です。

そして、入居ターゲットの選定も欠かせません。実践する際は、まずは仲介業者さんに「入居を決めやすい客層」についてヒアリングを行います。間取り図を持参して所有物件がある地域を伝えて、「若い単身者が多い」「ファミリー層が住んでいる」などの情報を集

僕も賃貸経営を始めたばかりの頃はDIYを活用しました。注意点としては物件の安全性に関わる部分（躯体、電気、ガス）などは、必ず専門業者さんに任せることです。入居者様の安心・安全の担保が一番大切です。

資金に余裕がない人はDIYを活用



め「これだ！」と思うターゲットが見つかったら、そこに合わせたリノベーションを施すのです。仲介業者さんへのヒアリングは、物件の最寄り駅の近辺で最低3社は行うべきです。さらに、既存の入居者様がいる場合は「次に欲しい設備」や「今住んでいる理由」な

必要最低限の仕上げの事例

仲介業者さんに、「最低限どこまで修繕すれば入居が決まるか」を聞いて、そこを目安に仕上げます。コストを抑えるため、ホームセンターや100円ショップなどのアイテムを駆使しながら仕上げていきます。



どについて、定期的にアンケート調査を実施するのも良いと思います。その調査結果を物件のパリューアップに繋げていくのです。大家さんのなかには「センスがないから必要なことが分かっても上手くいかない」という人もいます。そんな時は、建

物のデザインセンスに長けている大家さん仲間などに「見栄えをよくする方法」について、聞いてみるのも良いと思います。そうすれば「参考になる建物や室内の仕上げ」などを教えてくれると思います。ただし、リノベーションは絶対に「デザインセンスがなければ成功しない」とは限りません。入居が決まり高稼働が実現できれば、デザイン性がなくても成功だからです。一番大切なのは前述のように「頭の中でデザイン化すること」です。分かりやすくいえば、予算に合わせて本当に必要なもの（情報）が残るまで、引き算する作業になります。これを実現できれば、低コストでターゲットへピンポイントに響く仕上がりになります。

最後に、僕が実践している築古物件に向けたリノベーション手法の一例についても触れておきます。

具体的には、次のようなものを取り入れています。①インダストリアルデザイン（工業デザインのことで、美的要素と機能を調和させたデザイン）。②エイジング塗装（新しいものに、わざと古びて味わいのある塗装を施すこと）。③シャビーシック（使い古されたなにかにも品や味わいがあるという意味。傷やペンキの剥がれなど、味があるアンティークインテリアを指します）。④昭和レトロ（昭和に対するノスタルジーで、その時代を知らない若い世代は新鮮に映るようです）。基本的な考え方は「既存の古いものが持っている良さや味わい」を活かしていく形です。

さらに、僕は「このエリアならリノベーション次第で家賃を上げられる」と判断した場合、素材に本物の質感が感じられるアイテムを使用します。例えば、キッチンに高級感があるタイルを使用するなどです。特に長期保有を考えている物件では経年劣化が少ないものを活用し、入居者様に長く住んで頂くことを重視しています。

少しオシャレに仕上げた事例



部屋にアクセントクロスを使うなど、一部分をポイントにするだけでもオシャレな雰囲気になります。一般的に写真映えする外観や室内に仕上がれば、ユーザーからの反響も得られます。照明なども同じです。若者向け雑誌に「モテ部屋特集」などが掲載されていることもありますが、それらを参考にするのも手です。

物件を個性的に仕上げた事例

● 外まわり



● リビング



● 水まわり



● 部屋



● その他



僕が所有している6棟目のシェアハウスになります。場所は、全国的にも治安が悪い街として有名な大阪府の西成エリアにあります。この物件は元々は簡易宿泊所で所有しているわけではなく、地主さんから期間限定の定期借家で借りています。それを1,000万円かけてリノベーションし、20室のシェアハウスに再生しました。コンセプトは「アート」です。グラフィティ・アーティストのCASPER氏 (FENDIとコラボしたり、西成WANという街にアートを増やす活動を実施している) に依頼し、トタン張りの外壁や室内などに、カラフルな絵を描いてもらいました。スプレーペンキで描かれた、いわゆるストリート・アートが目を引く個性的な物件となっています。

入居が決まる募集条件や管理運営の考え方は？

リスクヘッジしながら

長く住んでもらえる

快適な住まいを提供

賃貸経営で成功するには、入居を決めて高稼働を実現しなければいけません。そのためには、業者さんとの関係作りや募集条件の設定なども重要になってきます。

例えば、募集条件に関しては「す

でに満室を実現しているライバル

物件」と同じ条件にするのも良い

と思います。現在は、敷金・礼金

ゼロ、フリーレント、ペット可な

ど様々な選択肢がありますから、

柔軟に対応するのが理想的です。

その際に注意したいのは必ずリス

クヘッジしておくことです。も

しも、フリーレントや敷金・礼金

ゼロを採用するのであれば、特約

で「1年未満の退去には違約金と

して家賃2ヵ月分を設定する」な

どの対策を講じるのがベストです。

また、ペット可の物件も「ペット

による破損や汚損についての修繕

費用の負担」を特約で明記してお

きます。さらに、僕の場合は外国

人の方の入居に関しては、家賃保

証がつけられればオーケーにして

います。そのため、基本的に業者

さんに任せていますが、なかには

審査基準の緩い家賃保証会社さん

なども存在するため、保証内容は

しっかり確認することが大切です。

次に管理や運営におけるポイン

トについてですが、管理会社さん

に依頼している場合は、担当者さ

んに、ある程度の裁量権を与える

ことも必要です。例えば、僕の場

合は、修繕の手配などは丸投げし

ないようにしていますが、そのな

かで3万円以下で処理できること

については、管理会社さんの判断

で解決してもらっています。それ

以上の費用になりそうな場合は一

度こちらに戻してもらい、緊急事

態であれば、その時々で話し合っ

て対応を決めています。

最後に、大家さんにとって収益

を上げることは非常に重要ですが、



ペット可にする場合は、ペットによる破損や汚損による修繕費用について揉めないためにも、特約で明示しておくようにします。



外国人の方を受け入れる場合には、家賃保証を活用するようにします。その際には、保証内容をしっかり確認しておくことも大切です。

そのためには「入居者様に快適な

住まいを提供すること」が欠かせ

ません。考え方としては、ギブ&

テイク（何かを与えたら何かをも

らう）ではなく、ギブ・ギブ・ギ

ブ（見返りを期待せず人に与え続

ける）という気持ちで行動するこ

とが大切です。例えば、入居者様

から少々面倒なクレームが入った

時も可能な限り希望に伝えてあげ

るようにします。もちろん、なか

には理不尽な主張をしてくる人も

いますから、すべてを鵜呑みにす

れば良いとは限りません。そこは

「受け入れること」と「そうでは

ないこと」を見極める力が必要に

なります。この判断が難しい時は

最初から拒否するのではなく、ま

ずは資金のかからない部分から取

り組みましよう。このような心構

えによって、入居者様に安心して

長く住んで頂けるようになり、そ

れが安定運営に繋がります。

少ない元手から資産を増やすための極意とは？

ステージに合わせて
様々な融資の活用や
借り換えなどを視野に

少ない元手から始めて、規模を
拡大するには、ロードマップが欠
かせません。例えば、初心者の方
が物件を買い進めるイメージとし
ては、次のような流れがあります。

① 1棟目を購入

数百万円の自己資金で現金購入
します。目指す利回りは20%以上
です。数十万円で築古の戸建てや
テラスハウスなどを購入し、残り
の資金でリフォームします。もち
ろん、自己資金に余裕があればさ
らに高額な物件も入手可能です。

② 2棟目を購入

こちらも利回り20%以上が目標
で、1棟目と同条件の築古の戸建
てやテラスハウスなどを狙ってい
きます。

③ 1戸を売却

高利回り物件を2戸購入したら、



賃貸経営の規模を拡大するには、金融機関から
の融資を上手く活用していく必要があります。

1戸は売却し自己資金を増やしま
す。この時点でも自己資金に余裕
があれば売却の必要はありません。

④ 小ぶりのアパートを購入

増やした自己資金を元手に、高
利回りな1棟アパートを融資を活
用して入手します。

⑤ 規模の大きな物件を購入

部屋数の多い1棟物件を融資を
活用して入手します。

この後も、**売却を織り交ぜなが
ら自己資金を増やしていけば、さ**

らに大きな物件の購入を目指すこ
とも可能ですし、キャッシュフ
ローを貯め戸建てなどを堅実に増
やす戦略なども取れます。

融資の活用については、属性が
あまり良くない初心者の方は、日
本政策金融公庫の利用を考えるの
が良いと思います。そして、ある
程度実績を積んでから、信用金庫
や信用組合からの融資を目指しま
す。いずれにしても大切なのは、

確定申告の内容を黒字にすること
です。日本政策金融公庫であれば、
確定申告2期分の黒字が必須です。
また、金融機関は支店などによっ
ても融資姿勢に温度差があるため、
不動産への貸し出しに積極的な担
当者さんがいるところを見つけ出
すのもポイントです。

物件の売却については、空室が
ない状態で検討します。そして、
所有物件と同レベルのものが「い
くらで売られているか」を収益物

件のポータルサイトで調べ値付け
の参考にします。ただし、利益が
得られなければ売却のメリットは
低くなるため理想的な金額で売り
に出すことが大切です。ちなみに、
僕の場合は仕上げた物件の1・5
倍〜3倍の価格を目安にします。

最後に、賃貸経営のステージを
上げる過程では、**融資の借り換え
を視野に入れた資産の組み換えも
ポイントになってきます。**僕も、
都市銀行で最大30年で融資が組め
るCSジョイントという制度を活
用しています。規定を満たした関
西の法人だけが使える制度ですが、
それまで日本政策金融公庫や信用
金庫、ノンバンクなどから借りて
いた融資の金利を約1・2%まで
下げられました。CSジョイント
は、関西エリアの中・上級ステー
ジの大家さんは使える可能性があ
りますので、検討してみるのも手
だと思えます。

小嶋さんが再生力で運営を軌道に乗せた歩みとは？

安価な物件を入手し
修繕コストも抑えて
高利回りを実現！

僕が最初に購入した物件は、90

万円の木造のテラスハウス（連棟式長屋）です。入手後は、自分達で実施できる箇所は、父と一緒にDIYでリフォームを行うなど低予算で仕上げ、最終的には周辺相場より1万円高い月額家賃で入居を決めることができました。さらに、2棟目も木造のテラスハウス（連棟式長屋）で150万円で購入しています。この2つの物件は共通の名前をつけてブランド化

賃貸経営の初期の頃はDIYなども取り入れながら、コストを抑えて物件を再生。



1棟目

1974年築の大阪府下の木造テラスハウス（連棟式長屋）、購入価格90万円、リフォーム費用50万円、利回り約40%

2棟目

1960年代築の大阪府下の木造テラスハウス（連棟式長屋）、購入価格150万円、リフォーム費用150万円、利回り約25%

3棟目

1974年築の大阪府下の木造アパート（4戸）、購入価格380万円、リフォーム費用20万円、利回り約40%

4棟目

築年数不明の大阪市内の木造（連棟式長屋）、購入価格120万円、リフォーム費用280万円、利回り約30%

5棟目

築年数不明の大阪府下の木造アパート（12戸）、購入価格1,250万円、リフォーム費用250万円、利回り約30%

を狙い、その後シリーズ化してきました。結果として、知名度が上がり現在も物件名で問い合わせが入ります。

ちなみに、2棟目はオーナーチェンジ物件として450万円で売却しています。理由は、3棟目の借地権付きの木造アパートを購入するための資金を作るためです。このアパートは、最低限の修繕を施してから、生活保護受給者の方を受け入れました。

4棟目は、大正時代に建てられた元々馬小屋だった建物を増改築し長屋として使われるようになった物件です。120万円で購入し

デザイン性の高いリフォームを280万円かけて施して、月額家賃10万円の高利回り物件に再生しています。デザイン系物件にしようと考えたのは、立地的に需要があると判断したからです。この予測は見事な中でした。

戸）は、ノンバンクから金利4%、期間30年で融資を受けて入手しています。満室想定で利回り約30%、月額家賃36万円、融資の返済が月々5万8000円で、約30万

円のキャッシュフローが出ました。この時点で月に30〜40万円が手元に残るようになり、会社を辞めて独立できました。そして現在は、アパート、マンション、シェアハウスなど合計28棟（200室）の物件を運営しています。

空室
解消

あなたの物件に 付加価値を。



近隣の**競合物件との差別化**をはかるため、空室時に**防音室**を施工しませんか？
趣味・生活において充実した環境を必要とする方にとって、
リモート時代の到来により近隣に迷惑をかけない**防音付き物件**は、
以前にも増して求められております。
通常の物件に防音という**付加価値**を加えることにより、
入居率、賃料アップが見込まれます。

付加価値としての防音はこの様な方々に求められております。

- 楽器演奏が趣味の方
- 音大生
- 音楽家
- オーディオルーム・
ホームシアタールームが欲しい方
- Game・動画配信をされる方

弊社施工例、M社様(賃貸スタジオ経営)

インタビュー記事公開中

<http://www.takahashi-kensetsu.co.jp/column/interview/playekoda.html>



ショールームはご予約により、いつでもご覧になれます。

■ ご相談、お見積もり、資料請求はフリーダイヤルまたは、Webサイトまでお気軽にどうぞ。 ■ 施工は全国どこでも対応いたします。

一級建築士事務所

高橋建設株式会社

〒216-0032 神奈川県川崎市宮前区神木 1-7-8
TEL.044-853-0547 FAX.044-852-1588

お客様相談室

0120-55-0065

ウクライナ支援

「APAMANグループと全管協と合同にて、ウクライナのドンバス地区、またブチャ地区にあるビルを避難施設として大規模改修を支援することを決定しました」



解説

大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

避難民支援を行う国連と共同して 進めています。今回は3棟で 約1000人の皆様を支援します

——大村

編集長

今月は、APAMAN (株)の大村社長に、ウクライナへの支援の現状についてお話しをお聞きしたいと思います。オーナー皆様も連日のニュースでご存知だと思いますが、ロシアによるウクライナへの侵攻は、一年半が経過しても一向に終息が見えません。ウクライナからの国外への避難民は約1700万人といわれています。APAMAN (株)と全国賃貸管理ビジネス協会(以下・全管協)では、昨年より日本へ避難されるウクライナ人への住居の無償提供を行っておりますが、この度、APAMAN (株)ならびにアパマングループ、全管協では、ウクライナ国内で避

難されている人々のために、現地の壊れた建物を国連と共に修繕し、住まいを提供する施策を決議し、大村社長自らがウクライナへ入られました。現在、首都キーウでさえ、ドローンや超音速ミサイルの攻撃を受けている状況下の現地入りです。大村社長に、状況をお聞きしたいと思います。

大村 APAMANと全国賃

Ukraine support



貸管理ビジネス協会は、戦争が始まった直後から日本に避難されたウクライナの方へ無料住宅を提供しています。また、昨年の冬には極寒の戦地で発電機がなく子供が凍えていると伺い、発電機を各地に提供してまいりました。そして今回は国連と共同してミサイルで被害を受けたビルをリフォームして、避難民を受け入れる施策を始めました。戦火でリフォームを行うことは簡単ではなく、避難民支援を



行う国連と共同して進めています。今回は3棟で約1000人の皆様を支援しますが、ビルが完成しプロジェクトが順調に進んだら、多くの企業や多くのオーナー様と共にウクライナ支援を拡大したいと考えております。現在ウクライナに隣接するポーランドとベルリンにスタッフを配置して現地の情報を定期的に確認しています。具体的には3か所支援を実施したいと思えます。一つ目が虐殺行為があっ

たブチャエリアです。多くのビルがロケットや戦車で破壊されており同エリアのビルのほとんどが何らかの影響を受けています。次にダムが決壊したエリアと、戦いが激しいドンバス地域の周辺のビルも改装したいと思います。これらの活動で約1000人の方が住宅に住むことが出来ます。

編集長 建築費用として支援
 金を送るだけでも素晴らしいと思いますが、何故、危険な状況下のウクライナに、大村社長自らが入られたのでしょうか？私も非常に心配いたしました。



The lease management top talk <<<



です。アジアで同様のことがおこる可能性も十分にあると思います。APAMANや全国賃貸管理ビジネス協会は東日本大震災から今日まで前項で発生した自然災害すべてに支援や住宅の提供を行ってきました。これらのノウハウを活用して少しでもウクライナ

人の皆さまに安らいでほしいと思います。なぜ私が行くのかという質問への回答は、私は東日本大震災の時、約1年間、全国賃貸管理ビジネス協会の現地対策本部長として活動してまいりました。さかのぼると阪神淡路地震の際も現地でボランティア活動を行い

これだけの避難者が出ている以上、世界中の皆様が出来る限りの支援をすべきと思うのです — 大村

ミサイル攻撃で電気がない避難施設へ、
発電機の提供を行っております。
既に20基以上を現地に搬入しました

ました。このような経験が必要だったと思います。さらに、国連や市長との打ち合わせ等、一般の社員では難しいと思いましたが。

編集長 寄付するだけの社会貢献とは違い、戦争中のウクライナに入学して、国連や関



係者の方々と協議を行うというのは、平和に生活をしている日本国民として驚くばかりです。本当に尊敬いたします。
大村 私が撮ってきた写真を見て頂きますと、ミサイルが撃ち込まれて建物が全壊し無くなっている場所が至るところにあります。車に機関銃が撃ち込まれた痕など、戦争の恐ろしさを、まざまざと見せつけられます。ミサイル攻撃で電気がない避難施設へ、発電機の提供も継続しています。既に20基以上を現地に搬入し設置されております。
編集長 電気の無い生活というのは、なにも行動できなく

The lease management top talk <<<

なりますので、避難民の方々も非常に助かっていると思います。大村社長の強い思いがよく理解できました。ありがとうございました。



「子育て支援型共同住宅推進事業」の 令和5年度の募集を開始

国土交通省では、共同住宅（分譲マンション及び賃貸住宅）を対象に、事故防止や防犯対策などの子どもの安全・安心に資する住宅の新築・改修の取り組みや、子育て期の親同士の交流機会の創出に資する居住者間のつながりや交流を生み出す取り組みに対し、支援する事業を行っています。本事業の令和5年度の募集を6月12日より開始しています。

子育て支援型共同住宅 推進事業の概要

補助対象事業は以下の2つの取り組みです。

①子どもの安全確保に資する設備の設置に対する補助

転落防止の手すりや補助錠の設置、防犯性の高い窓や玄関ドアの設置など、住宅内の事故防止や不審者の侵入防止などを目的とした子どもの

安全確保に資する設備の設置に対して支援します。

「子どもの安全確保に資する設備の設置」に対する補助

●新築10分の1、

●改修3分の1（上限100万/戸）

②居住者等による交流を促す施設の設置に対する補助

多目的室（キッズルーム・集会室）の設置やプレイロット（遊具・水遊び場・砂場）の設置など、居住者間や地域との交流を促す施設の設置に対して支援します。

「居住者等による交流を促す施設の設置」に対する補助

●新築10分の1、

●改修3分の1（上限500万）

賃貸住宅の新築に対する補助の際は右記②が必須。詳しくはサイトをご確認ください。

<https://kosodate-sc.jp/>

補助対象のイメージ

- **子どもの安全確保に資する設備**
浴室扉への外鍵設置や窓からの転落防止



- **交流を促す施設**
交流場所として利用できる多目的室や、プレイロットを設置



タイミングを見て資産の組み替えが有効 借入のおかげで資産と借入が相殺できる

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

16年前に購入したアパート2棟を売却。 新築アパートを購入して相続対策も実現

大津さま（仮名）は68歳の農家ですが、今から1年前に「お金持ち大家さん」を始めます。

所有している物件は埼玉新都市交通（ニューシャトル）

の加茂宮駅から徒歩2分の立地にあるアパート2棟で、価格はそれぞれ4000万円と3700万円でした。

2棟からの家賃収入は月額49万円で、借入返済が月額25

万円なので、差引手取り収入は月額24万円となります。

大津さまは私たちの「財産ドック」に入会されているので、資産の健康診断を受けました。

その結果、今回のタイミングで資産の組み替えが有効という結論になりました。お勧めしたプランは2棟のアパートを売却し、新しいアパートを購入して相続対策をするものです。タイミングよく、アパート投資をしたいという人が現れて、2棟とも現金で売却することができました。

新規に購入した物件は、大宮駅から徒歩7分の新築アパートです。価格は1億6500万円。自己資金4500万円、借入金1億2000万円（借入条件25年）という条件でした。

この物件の家賃収入は月額79万円（年額948万円）で借入返済は月額36万円（年額432万円）なので、差引手取り収入は月額43万円（年額516万円）となりました。

借入をしてアパートを買うことで物件の相続税評価が下がり、借入のおかげで資産と借入が相殺できて、相続税が発生しません。手取り収入が倍近くに増え、しかも相続対策もできたので、大津さまは満足です。



※画像はイメージです

今月のポイント

1 タイミングを見て
資産の組み替えを
行いたい

2 新しいアパートを
購入して
相続対策を行う

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	大津さま 68歳
●職業	農業・賃貸事業
●年収	2000万円
●家族構成	ご本人・奥様・お子様3人
●保有資産	5億円

1棟目購入の概要

●購入物件	木造アパート2階建て
●所在地	埼玉県さいたま市 「大宮」駅徒歩7分
●購入価格	1億6500万円

●自己資金	4500万円
●借入金	1億2000万円 (借入条件25年)

●家賃収入	月額79万円→年額948万円
●借入返済	月額36万円→年額432万円
●手取り収入	月額43万円→年額516万円

最新刊
発売中



★利回り
5.7% (サブリース)

★自己資金運用利回り
11.5%



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ティ代表理事。公式HPは<https://urakken.com>

あなたは本当に大丈夫？ 嫌われる大家さんの真相

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。

遅い決断や責任転嫁は×
感謝の気持ちも忘れない

空室対策で成功するには、部屋を魅力的に仕上げることを始め、適切な家賃設定やポータルサイトにおける広告戦略など数多くのポイントがあります。そのなかでも一番重要なのが、管理会社さんや仲介業者さんから「あなたを助けたい」と思ってもらうことです。業者のスタッフさんも人間ですから、嫌いな大家さんの物件には「入居者様

を紹介したくない」と考えます

し、横柄な態度でコキ使われれば一緒に仕事をしたくないと感じます。そのため、早期満室を実現するには、業者のスタッフさんから「好かれる大家さん」になる必要があるわけです。

そこで今回は、嫌われる大家さんの特徴について解説しながら、好かれる大家さんになるために必要なことをお伝えしたいと思います。

■嫌われる大家さんベスト6

①決断が遅い

嫌われる大家さんで多いのが、決断が遅いケースです。例えば、高齢者や外国人などから申し込みが入ることもありますし、内見時に「セキュリティに優れた鍵へ交換してくれば契約する」などのオファーを現場でもらう場合もあります。

このような状況下で大家さんへ連絡しても、すぐに決断してもらえなければ入居希望者様は他物件へ流れてしまうことになります。業者の担当者さんは、仲介手数料が重要な収入源です

から、決断が遅いと収益化の機会を奪ってしまうわけです。

そのため、大家さんは事前に入居基準を設け、即断即決できる体制を整えておくことが重要です。

②責任を転嫁する

敷金精算のトラブルや入居者様からのクレームをすべて管理会社さんが悪いと一方的に決めつけ、責任転嫁する大家さんも嫌われます。むしろ「あらゆる責任は大家側にある」という意識と自覚を持つことが必要です。

③柔軟に対応できない

入居の申し込みの際に頻繁に発生するのが家賃交渉です。そのため、新規の入居時は「賃料交渉が入るもの」とあらかじめ想定しておき、柔軟に対応する必要があります。さらに、緊急時のトラブル対応や、ちょっとした修繕などで見積金額の提示がないと決断できない人も嫌われます。

例えば「1万円以下であれば担当者さんの判断で修繕しても

良い」など、管理会社さんに裁量を与えることも大切です。

④フォローや追跡をしない

例えば、別の仲介業者さんで入居が決まったにも関わらず、そのことを他業者さんに報告せず放置する大家さんがいます。その結果、まだ空室と思ってい

る業者さんは無駄な営業をすることになります。こういう大家さんも確実に嫌われます。

もしも、他業者さんで入居が決まったとしても電話一本で済ませるのではなく、菓子折りを持参して店頭へ挨拶に行ったり、季節の節目には、お中元やお歳暮などを持って出向くなど、常

に業者さんと親密な関係を構築することが大切です。

⑤とにかくケチをつける

例えば、細かいリフォームでインターネットの格安情報と比較して1円でも値切ろうとする大家さんは嫌われます。さらに、毎回100円単位の端数を値切ったり、振込手数料を同意なく業者さん負担にして差し引くような行為なども、印象がよくありません。

ほかにも、リフォームの仕上がりに対して、重箱の隅をつつくようにほとんど目立たない汚れや傷などを探し出し、業者さんに何度も嫌味を言う大家さん

もいますが、確実に煙たがられるので止めるべきだと思います。

⑥感謝の気持ちがない

人を見下したような物言いや態度で報告するたびにダメ出しをするのもNGです。やはり、常に感謝の気持ちを忘れてはいけません。「お金を出しているのだから、ちゃんとやるのは当然」という態度ばかりの大家さんでは周りから誰もいなくなってしまうと思います。

また、感謝の気持ちを実際に言葉にして伝えることも大切です。「ありがとう。〇〇さんのおかげでいつも助かるよ」みたいな声をかけることで、相手に

良い印象を与えられます。

ここまで、嫌われる大家さんの特徴について分析してきましたが、みなさんも一つぐらいいは心当たりがあるのではないのでしょうか。もちろん、業者さんも仕事なので至らない点が生じれば、ある程度は厳しい言葉をかけられても仕方ありません。

しかし、必要以上の叱咤は逆効果です。むしろ、失敗した時ほど「失敗は誰にでもあるから気にしないでいいよ」と言われた方が、「次は恩返しをしよう」という心境になるものです。

空室対策は、テクニクだけで上手くいくわけではありません。実は「業者さんをやる気にさせること」が一番重要で

す。担当者さんも人間ですから、気持ちよく接してくれる大家さんには「力になりたい」と思うものです。常に他責にせず、ケチらず即返事することを心がけて「ありがとう」という感謝の言葉も忘れなければ、みなさんの力になってくれると思います。

■業者さんに好かれるために実践したいことの一例

①柔軟に対応し業者さんに裁量権を与える



②業者さんへの連絡や報告は常に迅速に行う



③定期的に菓子折りなどを持って挨拶に出向く

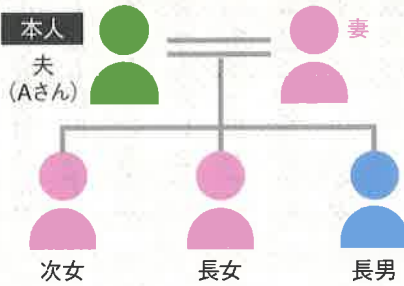


*写真はすべてイメージです。



きょうだい間のトラブルを防ぎ、財産を子供3人に公平に相続させたい。

ご家族の状況 Aさんの財産 3億円台



依頼者

Aさん (男性70代)

職業

会社役員

家族関係

妻 (70代)、長男 (40代)
長女 (40代)、次女 (40代)

財産の内容

自宅、貸店舗、貸事務所
預金、株、借入金

現状

子ども3人は会社を継ぐつもりなし

Aさん (男性70代) がご夫婦で相談に来られました。親から相続した駅も近い土地に貸ビルを建て、その一角で文房具店を経営してきました。在庫の置き場が必要のため、倉庫も建てていましたが、子どもたちはいずれもAさんの会社を継ぐ意思がないため、事業規模を縮小し、現在は両方ともテナントに賃貸しています。

70代になったので、相続対策をしておきたいということでした。

課題1

子どもは3人とも、所有する不動産に住んでいる

Aさんの自宅は二世帯住宅で、2階に長男家族が住み、次女はAさん夫婦と1階に同居。長女の家族は文房具店のあったビルの1室に住んでいます。みなが所有する不動産に住んでいるのが、きょうだい間のトラブルのもとです。

課題2

不動産の評価が違う

長女家族が住むビルは、Aさんの財産のなかでも一番評価が高く、家賃収入も多い点

に注意が必要です。

課題3

借入金が残っている

貸しビルと貸事務所には、まだ建築資金の借入金が残っており、家賃から返済しています。

課題4

相続税がかかる

不動産の評価が高く、借入金を差し引いても相続税が課税されます。



このままだと困ること

- 二世帯住宅に住む長男と次女が自宅を相続すれば、きょうだいとはいえトラブルが起きる可能性がある。
- 長女に相続させると長男と次女から不満がでるかもしれない
- 借り入れが残っている不動産を相続する者から、不満や不安がでるかもしれない
- 小規模宅地等の特例や配偶者の税額軽減を適用すれば納税が減らせるが、遺産分割がまとまることが必須要件となる

相続実務士[®]からの提案

●貸事務所を売却

貸事務所は、賃料収入も安定し、いまのまま保有することもできますが、借り入れが多いため、手元に残る金額は決して多くありません。そこで、売却し、手取り額で借り入れを返済する、そして維持しやすい区分マンションの購入をご提案しました。幸い、想定以上の価格で貸事務所が売却でき、区分マンションを購入できました。

●遺言書の作成

配偶者の税額軽減を利用するため、まずは妻に相続させますが、どちらが先になるかはわかりません。よって妻が先に亡くなる場合も想定した内容で作成しておきます。不動産は共有を避けて、自宅は長男が相続、ただし次女の使用貸借を認めることとし、長女は住んでいるビル、長男と次女は新たに購入した区分マンションを相続する、としました。

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、遺言書の証人

●宅建取引士

不動産の売却・購入の仲介

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】

令和5年度税制改正 特定の事業用資産の 買換え特例の改正

特定の事業用資産の買換え特例のうち最も利用されているのは「10年超保有資産の買換え」です。令和5年度税制改正では、この「10年超保有資産の買換え」に係る主な改正は、次のとおりです。

①国内の10年超保有資産の買換え（旧4号→3号買換え）が令和8年3月31日まで延長

②上記3号買換えでは本店や主たる事務所の所在地の移転を伴う買換えにおいて課税繰延割合の見直し

イ、東京都の特別区の区域から地域再生法の集中地域以外の地域への移転を伴う買換え→課税の繰延割合を80%から90%に引上げ

ロ、地域再生法の集中地域以外の地域から東京都の特別区の区域への移転を伴う買換え→課税の繰延割合を70%から60%に引下げ

1、特定の事業用資産の買換え

特例とは？

この特例は、特定の地域内にある事業用資産を譲渡して、一定期間内に特定の資産を取得し1年以内に事業の用に供する等の所定の要件を満たした場合、譲渡益の一定割合（課税繰延割合といいますが）に相当する金額の課税を繰り延べる税制上の特例です。買換えで譲渡する資産と買換えで取得する資産の所在する地域や資産の種類等に一定の組み合わせが決められています。

譲渡資産	国内にある土地等、建物又は構築物で、譲渡の日の属する年の1月1日において所有期間が10年を超えるもの。
買換資産	国内のある土地等、建物、構築物又は機械。具体的な施設としては事務所、工場、作業場、研究所、営業所、店舗、倉庫、住宅その他これらに類する施設（福利厚生施設に該当するものを除く。）で、その敷地については300㎡以上。

「10年超保有資産の買換え」（3号買換え）です。3号買換えの組み合わせは左上表のとおりです。

2、課税繰延割合の見直し

課税繰延割合は原則80%です。しかし平成27年度税制改正では、次のケースで課税繰延割合が見直されていました。

ここでいう集中地域とは次の地域です。

譲渡資産	買換資産	課税繰延割合
集中地域以外の地域内にある資産	買換資産が地域再生法第17条の2第1項第1号に規定する地域内にある資産。	70%
	買換資産が集中地域（地域再生法第17条の2第1項第1号に規定する地域を除く。）内にある資産。	75%

- おおよび武蔵野市の区域ならびに三鷹市、横浜市、川崎市および川口市の区域のうち首都圏整備法施行令別表に掲げる区域を除く区域
- B** 首都圏整備法第24条第1項の規定により指定された区域
- C** 大阪市の区域および近畿圏整備法施行令別表に掲げる区域
- D** 首都圏、近畿圏および中部圏の近郊整備地帯等の整備のための国の財政上の特別措置に関する法律施行令別表に掲げる区域

令和5年度税制改正では上記の②のとおり、本店や主たる事務所の所在地の移転を伴う買換えにおいて課税繰延割合が見直されました。

ご覧の通り、ざっくり申し上げると都心から外への買換えの場合は、課税繰延割合が高まるなど、一極集中を避ける政策意図が見えます。買換えの当人は、課税が繰延べられる効果がありますが、郊外への買換えでも、投資効果が高いなど有望な郊外立地を選ぶ必要があるのは言うまでもありません。



税理士法人タクトコンサルティング 代表社員
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/>



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?

自己株取得等の株価対策の導入 円安で外国人投資家には割安感

解説 ● 佐藤 謙

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

国内株式市場は3月後半から外国人主導の上昇相場が続いている。6月16日の日経平均株価は33700円台と33年ぶりの高水準となった。日経平均の過去最高値は1989年12月につけた38915円であり、いよいよ手届くところまで迫ってきた。

投資主体別売買動向を見ると、外国人が6月2週までに12週連続で買い越しており、個人や信託銀行の売りを吸収している。外国人買いの背景として、為替が円安水準で推移しており外貨建てで見れば割安感があることや、グローバルのなかでも企業収益が相対的に良好であり東証プライム上場企業の平均ROEも9%台と改善が進んでいること、3月下旬に東証がPBR1倍未満の企業に対して、1倍超の水準となるよう是正策を求める意向を示し、該当銘柄について今後自己株取得等の株価対策を導入するとの期待が高まったことなどが挙げられる。実際、自己株取得を発表する企業も増加している。

6月16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9%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11%の上昇となり、出遅れていた中小型株にも資金が集まり始めた格好だ。業種別騰落率の上昇率上位を見ると、造船が23%、精密機器が16%、通信が14%となった。造船は川崎重工が脱炭素燃料として有力な水素を供給するための大型運搬船用の貨物タンクの技術開発を完了したと発表し、株価が急騰したことが上昇要因となった。精密機器はディスコやテルモ、通信はソフトバンクグループやNTTデータの株価上昇が寄与した。ソフトバンクグループはA Iベンチャー企業に多く出資しており、関連銘柄として物色の矛先が向かったものと思われる。

一方、下落率の上位は鉄道・バス、非鉄・金属、紙・パルプがそれぞれ2%程度の小幅な下落となった。鉄道・バスについてはリオープン関連として上昇相場を続けてきた反動が出たものと見られ

る。また、非鉄・金属はLIXILやリンナイの株価が下落し、紙・パルプについては円安デメリットセクターとして嫌気された。

今後の相場見通しについては、日経平均採用銘柄合計の予想PERが15%程度と過去平均並みの水準まで上昇し割安感が無くなってきたこと、外国人投資家の先物買いがピークアウトしてきたこと、7月下旬に開催予定の米FOMCで金利引き上げが見込まれていることなどから、利益確定の売りが優勢となり、一旦調整に入る可能性が高いと見ている。また、米中通商摩擦やウクライナ情勢の動向にも注視しておく必要がある。こうしたなか、当面の物色対象は、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や中小型の好業績出遅れ銘柄、テーマ的には政策の柱となっている子育て支援関連のほかEVやインバウンド関連などに注目している。

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。幹旋・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)

6月20日現在の株価

461 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！



2023/6/5 OPEN

交野河内磐船駅前店
●株式会社ベストホームサービス

新規出店しました
よろしくお願ひ致します

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。



未だしないお部屋探し

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

毎週お入りさんが、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版まで、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	オンライン見積	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

部屋を貸している借家人が、リストラをされたのか仕事に行っていないようです。そのせいか、家賃の支払いが滞っており、困っています。借家人が家賃を支払わない時、滞納の理由に関わらず、保証人に請求する事はできるのでしょうか？よろしくお願いいたします。

回答

連帯保証人なら、滞納の理由に関わらず、代わりに家賃を払うよう催告できます。借家人が家賃を滞納したり、貸室を破損した場合、賃借人に支払能力がなければ、大家さんは契約時に預かった敷金を超える損害を回収できません。そのため、賃貸借契約を結ぶ際、賃借人には保証人（通常は連帯保証人）を立てさせるのが普通です。保証人

は、賃借人が大家さんに与えた損害を払えない場合、賃借人に代わって、その損害を支払う義務を負っています。大家さんは賃借人が家賃を滞納した場合、保証人に滞納家賃を請求すればいいわけです。保証人には通常、親兄弟や知人がなりますが、賃借人の代わりに家賃や修理費を払える収入や資力があり、生じた損害を払

ってくれる人なら誰でもかまいません。保証人がいない人には、保証会社の保証が受けられることを条件に貸す事も可能です。賃借人が家賃を滞納した場合、保証会社が代わりに払ってくれますので、最近ではこのような契約も増えています。

契約期間中に、賃借人の保証人が辞めてしまうケースがあります。このような場合、大家さんとしては非常に困ります。最近の賃貸借契約書には、「保証人は借家契約の更新後も、継続して保証債務を負う」旨の特約が入っているものが少なくありません。このような永久保証の特約はトラブルのもとなので、契約更新ごとに保証人から再度

サインをもらう方が無難でしょう（保証人だけが署名する差入書でもいい）。もつとも、このケースは賃貸借契約期間内ですので、大家さんは保証人の契約解除の申し出を拒絶できません。賃貸借契約期間内に家賃滞納があれば、保証人に支払いを請求でき、保証人は滞納家賃を払わなければなりません。保証人は、滞納家賃など大家さんが被った損害を賃借人に代わって弁済する義務があります。

しかし、貸家・貸室からの退去・明渡しは、賃借人にしかできません。保証人に明け渡すよう請求することはできません。

質問

最近、私のアパートに入居している借家人が、家賃の支払いが遅れ気味です。滞納されているわけではないのですが、毎月のように、家賃の支払いが20日近く遅れます。このまま、当たり前になるのは避けたいので、支払い遅れの家賃に対して、利息を取りたいと思っています。取る事は可能でしょうか？

回答

借家人が家賃を滞納した場合、大家さんは借家人に対し、まず家賃を支払うよう催告します。この場合、賃貸借契約に遅延利息（遅延損害金という）についての損害条項が入っていると、大家さんは法律上、滞納家賃の他、約定利率による遅延利息も請求できます。

しかし、実際問題として、滞納家賃の遅延利息はわずかです。たとえば、「支払期日に賃料（家賃）を支払わないときは、支払期日から実際の返済日まで、年1割の割合による損害金を支払う」という損害条項が契約に入っていたとしましょう。借家人が月額6万円の家賃を1か月滞

納しても、大家さんが請求できる遅延利息は500円にすぎません。そのため、支払いが遅れたからといって、銀行や消費者金融のように1日分の遅れでも問答無用に遅延利息をとるといふ大家さんは、まだ少数派といえます。

賃貸借契約書に、家賃の支払いが遅れた場合の損害条項が入っていない場合でも、借家人から遅延利息を取る事は可能です。大家さんが「業」として（不特定の人に継続して）アパートを貸す場合には、損害条項がなくとも、借家人に年6%の割合による遅延利息を請求できますし、そうでなければ年5%です。

借家契約で、借家人が家賃を滞納した場合の遅延損害金を事前に決めておくことができます。賃貸借契約の当事者（大家さんと借家人）は、債務不履行（借家人の家賃滞納）について損害賠償（遅延利息）の金額を予定することができません。取り決めた賠償額は裁判所も原則として変えることはできません（民法420条）。この規定を文言通り解釈すると、どんな高額な遅

延利息の取決めも許される可能性があります。しかし、公序良俗に反するような高額な賠償額の取決めは認められません。賃貸を事業として（不特定の人を相手に反復継続して）行う場合には、消費者契約法によって、未払い家賃についての遅延利息は年14・6%（1日あたり0・4%）までと制限され、これを超える部分は無効です（9条）。





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 staff
相山将成
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 7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/>

●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・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。



「鎌倉の家」設計:河川佳介 撮影:Nacasa & Partners Inc.

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2,970名 ※2023年6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 ファンデ!!

年齢肌に、これ1つ!

PERFECT ONE

シミ
シワ

※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、シミソバカスを防ぐ



シミが消えた!*

シワも消えた!*

これ1つ!
もう老け顔に
悩まない!



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! ※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!

【オールワンファンデーション】
パーフェクトワン
薬用リプル&
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)



じんわり
くすみを「ごっそり」落とす。
落とす さらにキレイ+

【オールワン洗顔】
パーフェクトワン
オイ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)



シミ対策 シワ改善 ファンデリUP、
もっとキレイ+

【オールワン美容液ジェル】
パーフェクトワン 薬用リプル
ストレッチジェル ミニ
販売名:POLリプルストレッチジェル
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 9,900円

初回限定 特別価格 **55%OFF** 4,400円(税込) 送料 無料

さらに 花柄傘ポーチ プレゼント!
内側が吸水素材! 濡れたままでもOK!
※送料は新日本製薬が負担いたします。

※1:メイクアップ効果による ※3:汚れや古い角質による ※4:メラニンの生成を抑え、シミソバカスを防ぐ ※5: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

■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。
お客さま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]通常戻金価格合計5,000円未満は全国一律ゆうパケット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。インターネットで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でのご注文の場合、振込用紙または代金引換でのお届付となります。※振込用紙でのお支払いの場合、10日以内にお届付ください。※郵付振込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、※一部商品はゆうパケット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・返金手数料はお客さま負担)。(お預り)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点から行えていたくお断り致します。【個人情報】お預りした個人情報は、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。*使用法には個人差があります。

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
7675B 7676B

新日本製薬 株式会社
〒470-0001 愛知県豊田市中区大手門1-4-7
TEL:0565-23-1111 FAX:0565-23-1112
http://www.shinipponseiyaku.co.jp

定価420円 本体382円