

# GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

## 資産の組み換えを成功に導く 物件売却の奥義

賃貸経営の  
規模拡大に  
欠かせない!



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<sup>※1</sup>

賃貸住宅  
仲介業店舗数

**No.1**<sup>※2</sup>

取引  
オーナー数

約**20**万人<sup>※1</sup>

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)

巻頭特集

資産の組み換えを成功に導く

# 物件売却の奥義

4

賃貸経営トップインタビュー 第184回

## 「キャンペーン」

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176回 他社でアパート経営を始めましたが、  
入居率が悪く、うまく運営できていない



focus

## 成約率が格段に上がる! 最強空室対策

20

第108回 AI時代だから見直したい入居決めのアナログ対策 監修/浦田健

## 財産を減らさない相続対策

22

第31回 自宅ビルに母親がひとり暮らし、  
分けやすく対策してもらいたい 解説/曾根恵子



study

## 5分で分かる身近な税制の話

25

第138回 解説/山田毅志

## 失敗しない株式相場の読み方

27

第138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  <http://global-owners.as-inc.info/>

資産の組み換えを成功に導く

# 物件売却の奥義

空室を埋めることも  
物件売却時における  
事前準備のひとつ

賃貸経営では、規模を拡大する過程で既存物件の一部を売却して「資産の組み換えを行うケース」が頻繁に見られます。この時に重要なのが、物件の売却の仕方です。当然ですが、少しでも高く有利な条件で売った方が成功を掴む確率は高くなります。そのため、まずは該当物件の次のような点を把握することが大切です。

① 所有年数・築年数  
② 所有年数  
短期譲渡と長期譲渡により売却益にかかる税率が変わります（詳細は10頁参照）。

② 入居状況  
空室の有無をチェックします。次に管理会社さんを通じて、保証会社さんへ「家賃滞納がないか」の確認も入れてもらい

賃貸経営の規模拡大に欠かせない！

賃貸経営の規模拡大の過程で実践するケースが多い資産の組み換え…。そのキープポイントと言っている物件売却を有利に進めるためのノウハウをご紹介します。

初心者でも「高く」「早く」売る！  
不動産売却“成功”への道しるべ

物件を高く、早く売れるノウハウを満載した一冊。賃貸経営におけるキャピタルゲインについて、さらに造詣を深めたい大家さんにお勧め。○著者：新川義忠○発行：ごま書房新社○定価：1,870円（税込）。



## 新川義忠

株式会社クリスティ代表取締役、富士企画株式会社代表取締役。現在までに約4,800件の物件売買に関わる。大家さん目線でのアドバイスや手腕が話題となり、地上波キー局の人気番組を始め、FMラジオのレギュラー番組などにも出演。幅広いジャンルで活躍中だ。

解説





### 1 融資が出やすい

法定耐用年数に基づいた残存期間=融資期間が基本です。築古は耐用年数以上に融資期間を長くできるかが鍵。



### 2 満室になっている

空室がない物件の方が売れる時もありになります。そのため売却する前に、満室を実現しておくのが理想的です。



### 3 家賃が高い

家賃を下げると利回りも下がります。そのため日頃から安易に家賃は下げず、初期費用の負担などで対応しましょう。



### 4 管理状態が良い

大規模修繕やリフォーム済みの物件は、売却時の印象が良くなります。綺麗に管理されていることもプラス要素。

## 物件を高く売るためのポイント

ます。理由は、入金されているもののは実は家賃滞納が発生しており、保証会社さんが代理弁済しているケースがあるからです。また、管理会社さんには、借主さんからのクレームの有無も確認します。

③建物の状態を確認Ⅱリフォーム履歴を取っておくのもポイントです。満室の場合は室内写真があると良いでしょう。リフォームをした時は完成後の写真も必要です。

④収支状況を確認Ⅱ収支状況や融資の残債がどれくらいあるか確認します。基本は相場をベースに売却価格を決めますが明らかに残債が相場より多ければ、その点も考

慮します。また、融資が変動金利か固定金利なのかも確認します。長期固定金利や全期間固定金利で借りていると、大抵は違約金が設定されています。例えば「固定10年で借りていて5年目で返す」となれば「返済額の何%か」を支払う必要があります。そのため、売却の可能性がある場合は変動金利にしておくのが得策です。

さらに、高く売るための条件として、①売却物件に融資が出やすいか、②満室になっているか、③家賃が高いか、④管理状態が良いかなどがあります。特に②と③は重要です。そのため「空室を埋める

ことも売却時の事前準備」と認識しておきましょう。また、家賃設定も重要です。例えば、空室があり「家賃が1000円下がれば入居したい方がいる」と打診されても応じないのがコツです。わずか1000円でも、値下げすると利回りが悪くなるからです。その代わりに、初期費用を安くするなど

**の工夫で「家賃を下げずに入居を決める」のがポイントになります。**

もしも、空室がある状態で売却するなら期間を定めて家賃保証を付けるのも手です。保証にあたっては、実際には家賃を肩代わりする必要はありません。例えば、物

件を3000万円で売りたい時に、家賃保証で1部屋5万円を保証するとします。仮に2戸空室で6ヵ月間保証なら60万円です。この金額を希望売却価格に上乘せして、3060万円で「家賃保証をします」と売りに出せば良いのです。ただし、この手法では現況利回りが低くなるため、どちらの選択が「トータルで有利か」判断する必要があります。最後に、売却せずに「所有し続ける」という選択肢もあります。特に物件の入れ替えの希望がないなら、現状維持のままでキャッシュフローを稼ぎ続けるのも良い戦略だからです。

# 売却を行う際に知っておくべき基礎知識とは？

**査定の際は金融機関の  
評価が重要な要素！  
売却価格は指値前提に**

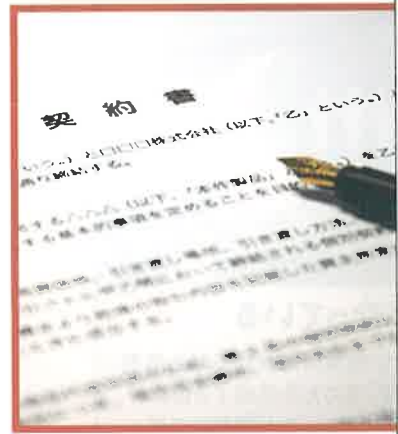
一般的に業者さんへ売却を依頼する際の契約方法には、次の3種類があります。

①一般媒介Ⅱ複数の業者さんと契約可能で、売主さんが買主さんを見つけて契約もできる。

②専任媒介Ⅱ1社のみと契約し、それ以外の会社と契約した場合は違約金が発生。売主さんが買主さんを見つけて契約するのは可能。

③専属専任媒介Ⅱ1社のみと契約し、それ以外の会社と契約した場合は違約金が発生。売主さんが買主さんを見つけての契約も不可。

例えば、専属専任は「友人から買いたい」と打診されても、業者さんを通さないと取引できません。この点を考慮して、私の会社では専任媒介が中心になるようにしています。



そして、**実際の査定では金融機関の評価も重要です**。例えば、相

場では5000万円で売却できる物件も、金融機関の評価が4000万円の場合には差を埋めるため、買主さんは1000万円の自己資金を入れる必要が生じます。そのため、価格を下げた方が売りやすくなるわけです。仮に築古の木造であれば、法定耐用年数の22年を過ぎていると金融機関は建物の価値をゼロと見なします。しかし、土地値が高ければ融資が付くケースはあります。反対に土地値もなく建物評価も出なければ「現金でしか購入できない物件」となり、

高く売るのは難しいかも知れませんが、とはいえ、立地が良く高稼働

していれば「現金で買いたい」という人が現れる可能性もありますから、このあたりはケースバイケースで考える必要があります。

また、**売却の際には収益物件のポータルサイトなどへ広告を掲載するケースもありますが、その際は情報を出し過ぎないように注意**

しましょう。検索した時に物件情報が画面を埋め尽くすように表示されると「売れ残り」と思われる可能性が高いからです。大手のポータルサイトであれば、登録している業者さんは広告物件へのアクセス解析が見れます。仮にクリックされていけば履歴が残りますし、売却できる可能性もあると思います。しかし、誰もクリックしていないのは興味がないからです。このような場合は、一度情報を落としてたり販売金額を変えるな

ど上手くコントロールする必要があります。

一方、多くの大家さんが「未公開物件」を求めている現実もあります。これは一般公開されていないもので、私の会社では全取引の約8割を占めている印象です。そのため情報を「一般公開するか」「未公開物件として販売するか」見極めることも重要になります。

最後に、**売却価格を決める際は指値されることを前提に考えるのも良いと思います**。仮に3000万円です。売却したい時は3180万円ぐらいで売りに出すイメージです。ポイントは、利回りの下限を見ることです。例えば利回り8%台で3180万円、利回り9%台で3170万円なら、後者の方が「利回りが高い物件」として売らせれます。そのうえで指値が入ったら「端数をお引きします」と対応するわけです。



### 3 住居系の一棟物件の場合

売却の基準は収益性や入居率です。その時々で相場の利回りがあり、低い利回りで売れるタイミングほど高く売却できます。ただし、利回りの基準は市況や融資によるところが大きくなります。現在の市況でいえば融資は以前ほど積極的ではありません。とはいえ、取り組める金融機関も複数あるため、そこでの評価に合わせた利回りが相場となります。また、築古を売却する場合に優位なのは「土地値の高い物件」です。



### 1 戸建ての場合

戸建ての売却を検討する場合は「収益物件としての売却」と「マイホーム向けとして売却」のどちらが高く売れるか精査するのが良いと思います。基本的に、入居者様がいる状態でのオーナーチェンジも可能ですし、空室状態でマイホーム向けにも売却できるからです。オーナーチェンジでは高利回りの方が売りがやすく、マイホーム向けの場合は利回りの基準はなくなり「買い手にとって住みやすいか」が重視されます。



### 4 商業系の一棟物件の場合

住居系より価格が高く、融資も付きにくい「買いたい人の絶対数が少ない」のが特徴です。一般的には1億円を超えると購入者が減少しますが、首都圏の商業系は数億円というケースも珍しくありません。そのため、首都圏で5,000万円以下なら流動性が高いと思います。なお相場は土地や建物の価格、さらに近隣との比較など複合要素で決まります。また、ビルは「自社で使いたい」という中小企業からの需要もあります。



### 2 区分所有の場合

シングル向けとファミリータイプの2種類があります。なかでも、空室のファミリータイプであればマイホーム向けとしての売却がお勧めです。理由は人気が高い街の管理が良いマンションであれば、高値で売れるチャンスがあるからです。また、シングル向けのワンルームはネガティブな情報も多いですが、利回りを基準にした中古の区分所有マンションのマーケットが確立されているため、売りやすさは戸建てで以上だと思います。

## 賃貸経営で建物をバリューアップしていく考え方は？

**照明などの比較的安価なアイテムでも付加価値アップに！**

これまで解説してきましたが、物件は満室にすることで優位に売却できる可能性が高くなります。そして、満室を実現するには最低限の修繕だけではなくバリューアップが必要になるケースも多いと思います。バリューアップとは、物件を元の状態に戻すだけの原状回復ではなく、付加価値が付くようなりノベーションのことです。

とはいえ、必ずしも高額な工事が必要になるわけではありません。例えば、共有部分の古びた照明をデザイン性が高いLEDに変更したり、室内の照明を古いものから調光が可能なリモコン付きのシーリングライトに変えるなど、比較的安価に実現できるバリューアップもあります。

私が知る限りでは、それまで「空

## 物件バリューアップ事例1

## 新川さん実践！

●修繕前



●修繕後



外壁を明るい色に塗り替え、室内に広く見せる工夫を施した事例になります。最大のポイントは、古い木材などをすべて撤去し流行りのダウンライトを設置した点です。これによりリノベーション前よりも解放感のある空間に仕上げています。

室に悩み売却したい」と思っていた人が物件にバリューアップを施した結果、満室になり「売らなくても良い」と考え直したケースが過去に何度もありました。そのため「空室に悩んで売りたい」という場合には、まずは物件のバリューアップを試みるのも手です。

実際に、満室になれば安定的なキャッシュフローが得られるため「売るのを止める」と判断するのは当然だと思います。反対に、築古なのにリノベーションを行うコストが捻出できない場合は「修繕が必要な物件」となり、安く売らなくてははいけない

ケースなども出てきます。そして、このような築古物件を安価に手に入れた買主さんが、バリューアップを図って入居決めに成功している事例なども数多くあります。売却益を活用して既存の所有物件を魅力的に仕上げる



● 修繕前



埼玉県幸手市の築31年の築古アパート（8戸）で、購入当時住んでいたのは1人だけでした。入手後は、すぐに空室と外壁をリノベーション。室内はクロスの貼り替えや電球の付け替えなどを行い、外壁は色を変更し個性を出すため壁にサーフィンのイラストも描きました。その結果、満室することに成功。最終的には満足できる形で売却できました。

● 修繕後



さらに、もうひとつのバリューアップの考え方として「売却益を活用し手元に残した所有物件をリノベーションする」というのがあります。特に「なかなか購入しにくい新物件が見つからない場合」には、入れ替えではなく「既存物件のバリューアップに再投資する」のも良いと思います。これは複数の物件を所有している大家さん向けの手法ですが、上手く実践すれば

高稼働や家賃アップに繋がるため、次の売却時にも優位に働きます。しかもリノベーション費用は経費にもなります。具体的なリノベーションの内容としては、これまでの修繕履歴にもよりますが外壁塗装や屋上防水などの大規模なものも視野に入ることができます。さらに、共有階段の鉄部塗装やエントランス部分などを改修してイメージアップを図るの

も良いでしょう。地方の物件であれば、外構部分を壊して駐車場を増やすのも効果的だと思います。また、室内では古くなったエアコン、換気扇、テレビモニター付きインターフォン、キッチン、ユニットバスといった住宅設備の交換もお勧めです。予算があれば和室を洋室にしたり、2DKの間取りを1LDKに変更するような大掛かりな工事なども考えられます。

デザイン性という面ではアクセントクロスを用いたり、床に上質なフローリングを採用するなどの方法もあります。リノベーションは簡易的なものから大規模な変更まで幅広い選択肢があります。だからこそ、いたずらに費用をかければ良いわけではありません。バリューアップを行う際は、費用対効果をしっかり考えて取り組むのが理想的です。

## 売却を検討する際に知っておくべき税務知識とは？

節税という観点では  
5年以上保有して  
売却するのがベスト

個人所有の物件を売却して利益を得た場合は、譲渡所得税がかかります。これは所有期間によって税率が変わり、5年以内（短期譲渡）で売ると譲渡所得税の支払い負担が40%近い税率となります。

一方、所有期間が5年超（長期譲渡）の場合は約20%なので倍近くも違いが出るわけです。つまり、節税という観点で考えると、5年以上所有してから売却するのがベストといえます。

また、気をつけたいのが判定日が売却した年の1月1日になる点です。起算日で丸5年となるため、1月1日を6回過ぎているかがポイントになります。購入のタイミングが12月31日と1月1日では、1年変わってきますから注意してください。



ほかにも、売却の検討タイミングに関わる要素としては、減価償却があります。減価償却は、経年劣化（時間や使用による劣化）によって価値が減っていく資産を、必要経費として計上することを言います。賃貸経営の場合は土地は対象にならず、建物のみ減価償却が可能です。

その際に目安になるのが法定耐用年数です。例えば、法定耐用年数22年の木造アパートを築12年で購入すれば、中古資産の耐用年数は12年となります。そして、建物の価格を12年かけて減価償却していきます。すると、12年後には償

却が終わり、経費計上できる費用はなくなります。その結果、家賃収入はすべて利益となり、多額の税金がかかってしまうわけです（管理費用や修繕費などは経費計上できます）。

賃貸経営では、このような減価償却が終わったタイミングで売却し、新たに減価償却が可能な物件を購入するケースがよくあります。なお、減価償却には計算方法があり、法定耐用年数を超えた古い木造物件でも購入時から4年間は償却が可能です。

私の考え方としては、減価償却が切れたタイミングで高く売れる市況であれば、新しい資産価値の高い物件に入れ替えるのも良いと思います。ただし、該当物件が安定的に収益をもたらしてくれるなら、あえて売却はせず新たに減価償却ができる物件を追加購入するのも手です。

## 短期譲渡と長期譲渡の税金の違い

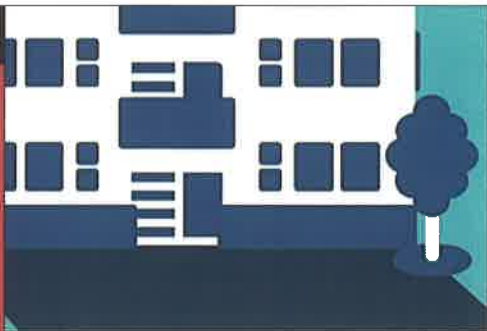
\*2037年までは復興特別所得税も課せられます。

	所得税	住民税	合計
<b>短期譲渡所得</b> 売却した年の1月1日現在で「所有期間5年以下」の場合	30.63%	9%	39.63%
<b>長期譲渡所得</b> 売却した年の1月1日現在で「所有期間5年超」の場合	15.315%	5%	20.315%

## 次のステップへ進むことに成功した売却の6事例

4

## 茨城県の木造アパート

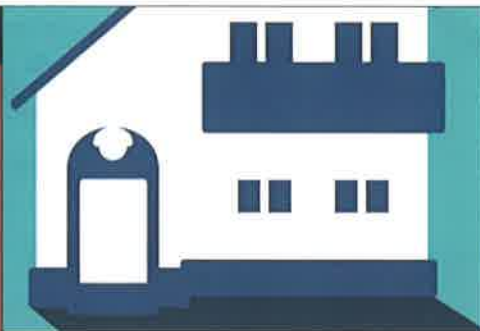


売主さんは、高齢でアパート経営が辛くなったのが理由で売却を考えられました。当初は地元の業者さんに依頼し2,500万円で売りに出したものの買い手が見つからず、私にお話が来たのです。最終的には3,000万円で売ることになりました。

売却価格●3,000万円 間取り●1K×10戸  
構造●木造2階建て 築年数●2000年

1

## 埼玉県の木造アパート

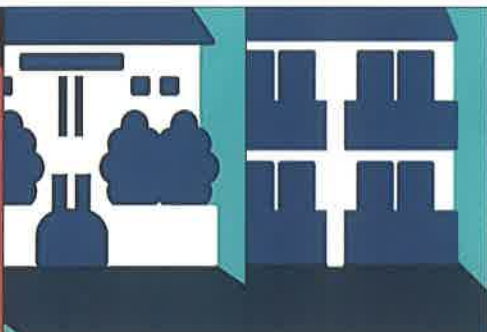


約3年前に1,350万円で購入した物件を、今年5月に1,600万円で売却した事例です。この売主さんはキャッシュ購入だったため、短期譲渡税を支払っても資金が残りました。それを頭金に次は、もう少し新しい物件を手に入れたいとのことでした。

売却価格●1,600万円 間取り●2K×4戸  
構造●木造2階建て 築年数●1986年

5

## 茨城県の軽量鉄骨アパート

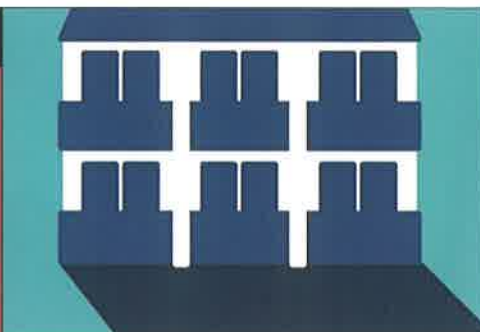


3年前に3,000万円（利回り15%）で購入した物件を4,000万円（利回り11.25%）で売却に成功した事例です。高値で売却できた理由は、ノンバンクに事前打診を行ったうえで、買主さんに物件を紹介してきたからだと思えます。

売却価格●4,000万円  
間取り●A棟2DK×4戸、B棟2DK×6戸  
構造●軽量鉄骨2階建て 築年数●1992年

2

## 千葉県の木造アパート



この物件は、売却時に全空だったので融資が付きやすく、売主さんも現金化を急いでいたため安く売り出しました。その結果、すぐに現金買付が入ったのです。この事例のように全空でリフォームされていないだけでも価格を下げれば売却は可能です。

売却価格●2,100万円 間取り●1R×6戸  
構造●木造2階建て 築年数●1994年

6

## 埼玉県の重量鉄骨マンション

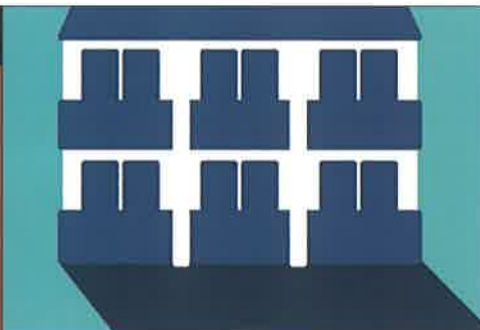


相続税や所得税対策で購入した物件の売却事例です。売主さんは、運営面でトラブルが続いたため「早く売却し別の物件を買いたい」という希望をお持ちでした。そこで当初1億円に設定した価格を少し下げた結果、買主さんが見つかりました。

売却価格●9,300万円 間取り●1DK×24戸  
構造●重量鉄骨3階建て 築年数●1988年

3

## 群馬県の軽量鉄骨アパート



7年前に2,200万円で購入した物件を、2,600万円で売却できた事例です。築古ですが、しっかり大規模修繕が実施されており管理状態も良好で高稼働が続いていたため、すべてが上手くいきました。立地が良かったのも強みになったと思えます。

売却価格●2,600万円 間取り●2K×6戸  
構造●軽量鉄骨2階建て 築年数●1988年

Ponta  
Point Terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK

Ponta ポイントが たまる!

PP

Dramatic Communication  
アパマンショップ  
NETWORK

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/>



# キャンペーン

「アパマンショップは毎年キャンペーンで多くのお客様に来店頂いております。今年も、家電が当たるキャンペーンを開催いたします」



解説  
大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

キャンペーンで、ご来店またはオンラインでお部屋を探されるお客様の反響を獲得いたします。——大村

**編集長** アパマンショップは、

毎年様々なキャンペーンを開催して、多くのお客様に来店頂いております。今年も、7月1日から8月31日まで、「ご来店・オンライン接客で家電が当たるキャンペーン」を開催しています。詳細を教えてくださいいただけますか？

**大村** 昨年もお客様に好評でした「ご来店・オンライン接客で家電が当たるキャンペーン」を今年も開催しております。

①来店またはオンラインでお部屋を探されたお客様全員が抽選にご参加いただけます！  
②スマートフォンでQRコードよりキャンペーンの抽選に参加。

③当たりが出たらご希望の家電を選択いただけます！

抽選の流れ



1 来店またはオンラインでお部屋を探した方全員抽選にご参加いただけます！

※来店・オンライン接客が対象  
※1組1名様の参加となります



2 QRコードからキャンペーン参加

※オンライン接客の場合は、URLから参加となります



3 当たりが出たら家電プレゼントご希望の家電を選択いただけます！



賞品一覧



サーキュレーター



Bluetoothスピーカー



ドライヤー



ミキサー



クッキングケトル



トースター



ホットプレート

生活される上で必要な家電製品を中心に商品を選んで頂けます。このキャンペーンで、ご来店またはオンラインでお部屋を探されるお客様の反響を獲得したいと考えております。お世話になっております

管理オーナー様のため、入居者を1人でも増やせるように、一生懸命に取り組んでいきます。ご協力の程よろしくお願ひ申し上げます。

**編集長** 続いて、都道府県ごとに圧倒的ナンバー1を実現

ご来店・オンライン接客で  
家電が当たる  
キャンペーン

条件・詳細はスタッフまで

アパマンショップ

## ●広島カープ協賛試合



するプロジェクトを展開されております。これは、どのようなプロジェクトなのか？

**大村** 1年前、広島県のご加盟企業より、県内ナンバー1ではなく、圧倒的ナンバー1を目指したいという依頼を受け、その実現のため、多くの施策を実施しています。本部とご加盟企業で大型の予算を編成し、プロモーション戦略を立案しております。詳細はお話しすることができますが、社宅提携数や来店数が爆

## スポンサードゲーム開催



発的に増加しており、必ずオーナー皆様へ良質な入居者をご紹介することができると感じています。この成功例を基に、全都道府県のご加盟企業と協議を開始しました。現在、約20県で実施することが

## The lease management top talk <<<

多くのお客様にご来店頂くことで、オーナー様の賃貸経営をサポートさせていただきます。——大村

### ●サイネージ (福山駅) ●2023年2月1日～



決まっておりますが、可能であれば47都道府県すべてで実施したいと考えております。これらの活動を通じて、オーナー様の賃貸経営をサポートさせていただきます。ご支援の程、よろしくお願い申し上げます。

### ●電車ラッピング (広島市内) ●2023年2月1日～3月31日



# ウクライナ支援「国際移住機関 (IOM) との調印式が行われました

APAMANグループと全国賃貸管理ビジネス協会は合同にて、ウクライナにあるビルを避難施設として大規模改修するための費用50万ドル(約7000万円)を支援することを決め、6月26日、全管協本部にて、国連の関連機関である「国際移住機関 (IOM)」と正式に契約を締結しました。具体的には3か所の支援を実施。一つ目が虐殺行為があったブチャエリア。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予定です。これらの活動で約1000人の方が住宅に住むことが出来るようになります。

全管協からは、高橋名誉会長、大村副会長 (APAMANグループ代表)、水野副会長が出席しております。今後ともご支援の程よろしくお願ひ申し上げます。





# IoTデザインガール in APAMAN開催 スタッフが課題の解決を目指す

スタンフォード大学 西村俊彦先生ほか、各界の著名な講師を迎え、人材育成や地域課題の解決を目指す3か月間のプロジェクトを実施しました。



**XRビュースタッフサービスって？**

今後のホームエレクトロニクス系の進化

センサーハウス→人の行動をセンシング  
スマートハウス→家電のIoT化

センサーハウス  
→人の行動をセンシングしてデータ収集しサービスに利用する  
歩行、動作、体温、睡眠時間などの身体情報のモニタリング  
室内での運動量、移動量  
食料の消費、トイレの使用量  
異常行動の検出、侵入者検出

スマートハウス  
→家電のIoT化により、デバイスが人の環境を最適化  
いつも見ている番組を録画、好きそうな音楽を再生  
空調や照明・香りなどの管理→省エネ、リラックス空間  
火災・地震発生を検知して安全装置を作動

人の行動をロギング  
データとして収集・蓄積

様々な部屋をテーマに、チームごとのワークショップ+発表会を行いました。

- 高齢者向け
- 女性向け
- お一人様向け
- 子育て世代向け
- 介護世代向け
- デジタル
- シェアハウス
- 内装自由
- SDGs

優秀チームをご紹介します！ 受賞順・発表順（チーム名・テーマ）／参加者メンバー表



最優秀賞

**[9] アナタカラー（内装自由向けチーム）**

- |                      |         |
|----------------------|---------|
| 株式会社 小坂工務店           | 繋 茉莉 様  |
| 株式会社 ハウシード           | 木元流風 様  |
| レンタルハウス 株式会社         | 林 美都子 様 |
| 株式会社 サンホーム岡山         | 山田敬子 様  |
| Apaman property 株式会社 | 田中佐也香   |

「IoTデザインガール」とは、インターネット技術と女性の視点を組み合わせ、業種の枠を超えたチームを作って、地域の課題を再定義し、解決しようという取り組みです。これらの取り組みを通じて、女性の活躍や女性のリーダーシップが高まることを期待しています。

優秀賞

**[1] みんなショート（高齢者向けチーム）**

- |               |         |
|---------------|---------|
| 株式会社 駿河       | 尾村則子 様  |
| 株式会社 群馬総合土地販売 | 三輪絵江 様  |
| 株式会社 大好き湘南不動産 | 五百住智子 様 |
| 株式会社 京都ベストホーム | 糸永真衣香 様 |

優秀賞

**[6] 家族になろうよ（子育て世代向けチーム）**

- |                 |         |
|-----------------|---------|
| 丸岩産業 株式会社       | 岩崎智恵子 様 |
| 株式会社 チタコーポレーション | 浅野ひかる 様 |
| 株式会社 オーキッド      | 宮崎春奈 様  |
| 株式会社 ハウスサポート    | 大屋亜希 様  |
| 株式会社 AIC        | 池尻由佳 様  |

# 他社でアパート経営を始めましたが、入居率が悪く、うまく運営できていない

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

**相続した1億円を不動産で運用。グループホームとアパートで手取り月収50万円に**

林さま（仮名）は、IT会社を

経営する30代の方です。

相続した財産1億円のうち、

5000万円を使って他社で

アパート経営を始めましたが、

地方のため入居率が悪く、う

まく運営できていないと私た

ちの会社に相談にきました。

そこで私たちは、残りの5

000万円を使って、2棟の

物件を購入するプランをお勧

めました。

ひとつ目は山口県の新築グ

ループホームです。グループ

ホームとは、認知症高齢者の

ための介護施設です。地方の

アパートは利回りが悪いので

すが、グループホームは利回

りが高く、地方の物件でも売

りが出るとすぐに買い手がつ

きます。

物件の価格は1億5500

万円。林さまは自己資金

2500万円、借入金1億

3000万円（借入条件25年、

金利1・2%）でこれを購入

しました。

もうひとつの物件は、私た

ちが東京都足立区に新築した

アパートで、価格は8900

万円。これを自己資金200

0万円、借入金6900万円

（借入条件25年、金利1・

2%）で購入しました。

両方を合わせた手取り収入



※画像はイメージです

は、月額50万円になりました。林さまは本業も順調なので、資金を貯めて3棟目を購入する予定だそうです。

# 今月のポイント

1

グループホームは  
利回りが高く、  
買い手がつきやすい

2

グループホームと  
アパート経営で  
手取り月収50万円

3

安定している  
一括借上を活用して  
物件を購入する

## ご購入事例

●名前、年齢	林さま・30代
●職業	自営業
●年収	1000万円
●家族構成	ご本人
●保有資産	1億円

## 1棟目購入の概要

●購入物件	新築グループホーム
●所在地	山口県周南市 「徳山」駅からバス便
●購入価格	1億5500万円

●自己資金	2500万円
●借入金	1億3000万円 (借入条件25年・金利1.2%)

●家賃収入	月額80万円→年額960万円
●借入返済	月額50万円→年額600万円
●手取り収入	月額30万円→年額360万円

最新刊  
発売中



### ★利回り

6.2% (介護会社の一括借上)

### ★自己資金運用利回り

14.4%



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。不動産コンサルタントの第一人者。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ティ代表理事。公式HPは <https://urakken.com>

# AI時代だから見直したい 入居決めのアナログ対策

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。

**愚直に努力することが  
大きな成果を生み出す**

今は生成AIやチャットGPTなどが注目を浴びており、賃貸業界においてもDXなどが進んでいます。もちろん、これらの先進技術を上手く取り入れることも大切なのですが、実は入居決めではアナログ的な対策が結果に繋がるケースが数多くあります。そこで今回は、最寄り駅から徒歩40分の物件を満室にした大家さんのアナログ的な工

夫の一部をご紹介します。

## ①物件写真にこだわる

やはり、賃貸物件のポータルサイトに掲載する物件写真は重要です。しかし、美しい物件写真をライバルも使っていれば、違いを生み出すのが難しくなります。そこで、この大家さんは「夜」にこだわり、ライトアップされたインパクトのある物件写真を掲載しているのです。ライトアップされた外観の写真は印象的ですし、ありそうですが実際はあまり目にしません。ま

た、自ら物件を撮影して業者の担当者さんに写真を提供しているのもポイントです。忙しい担当者さんの手助けになる行動は、入居決めに有利といえます。

## ②様々な広告・宣伝方法を試す

みなさんは、カフェやレストランなどの店頭にあるA型ボード看板をご存じでしょうか。このA型ボード看板に、ラミネート加工を施した物件の写真や告知などを貼り不動産会社の店先に置かせてもらいPRするという方法も、この大家さんは実践

しています。業者さんのご了解を得てから店先などに置かせてもらうわけですが、看板を朝夕に片付けるのは担当者さん的には面倒な作業です。そこで「自分で朝夕にA型ボード看板の設置と撤去をする」ことを提案し、業者さんの手間にならないようにしてオーケーの返事をもらったそうです。この宣伝効果は大きく「設置の翌週に内見が入り成約に結びついた」とのことです。さらに、カフェ、花屋、寿司屋、陶芸教室、美容室、ガソリンスタンド、居酒屋などが集まる多くの場所に営業をかけて、物件のパンフレットを置かせてもらうことにも成功。不動産会社の店頭以外の場所でも、積極的にPR活動を展開されたのです。

その他、いきつけのお店があれば、オーナーさんに交渉して物件のパンフレットなどを置かせてもらうのも良いと思います。そして、成約に結びついた時には、与えてもらった対価として

## ■広告宣伝の有効な施策の例

### ①物件写真にこだわる



### ②看板などを上手く活用する



\*写真はすべてイメージです。

お礼もするようにします。

また、この大家さんはさらに驚きの宣伝・告知を行っていません。それは「他人の空き地の有効活用」です。具体的には、物件告知を記載したプラカード看板を自作し、知り合いが所有している空き地に設置させてもらう方法になります。実際に、5カ所（川沿いのサイクリングコース、遊歩道、幹線道路沿いなど）に設置し宣伝したところ、新築（最寄り駅から徒歩40分の物件とは別物件）の内覧会で見学者が殺到。その日のうちに3組の申し込みがあったといいます。賃貸物件では、このような

広告が比較的珍しいため、かなりの通行人が立ち止まって見ていたそうです。私は、この方法は物件広告の盲点なのではと感じています。今はインターネットを活用した募集が主流のため「地元で入居者様を見つけるのは難しい」と考える大家さんが多いからです。しかし、仮に「学区が変わらない」「通勤に不利にならない」のであれば、今よりも好条件の部屋を借りて「豊かなライフスタイルを実現したい」と思っている人は必ずいるはずです。このような近隣住民にPRする方法としては、アナログ看板の方が効果的

な場合もあるわけです。デジタル社会だからとバカにせず、考え得る方法を試すことが良い結果に繋がると思っています。

### ③完璧を目指すより行動することが大切

私は、今回の方法を実践している大家さんのことを「アイデアをすぐに行動に移し、成功へ導く天才」だと思っています。では、なぜ行動したことが良い成果に結びつくのでしょうか。理由は「完璧を目指さない」からです。私は彼の話を聞いた時に、ユダヤの教え「78対22の法則」を思い出しました。この法則は78で完成として、残りの22は改善点と捉え「伸びしろを持つておく」という考え方です。反対に言えば「100%の情報を得てから行動しても78%しか達成できない」という見方もできます。つまり、78点が最高点なのだから「情報も知識も78%の段階で行動を起こせば良い」のです。そして、次は上手くいかなかった22%の部分において、

再び78%を改善していく…。これを繰り返し、限りなく100%に近づけていくわけです。「最初から100%を目指す」と行動に移せません。完璧を望むと「失敗したらどうしよう」という恐れに心が支配されます。勉強ばかりに時間を費やすのではなく、ある程度の知識を得たら行動に移す。仮に小さな失敗があっても、その積み重ねが成功へのプロセスになるはず。特に、アナログの地道な活動は愚直に続けるほど効果が得られる方法だと感じます。実際、彼が所有している最寄り駅から徒歩40分の物件は、それだけで相当なハンデを抱えていたわけです。しかも、周辺に築浅の空室物件が目立つ状況で「入居を決めていった」わけですから、素晴らしい実績です。やはり、立地などが不利な物件を満室にするには「努力」を惜しんではいけません。空室に悩んでいる大家さんは、この点を肝に銘じて様々な方法を試みましょう。



曾根恵子

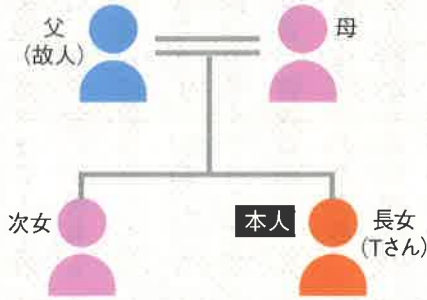
Keiko Sone

「相続実務士の創始者。㈱夢相続代表。(一社)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。「はじめの相続」など著書70冊。URL <http://www.yume-souzoku.co.jp>

# 自宅ビルに母親がひとり暮らし、 分けやすく対策してもらいたい

## ご家族の状況

母親の財産  
4億円



## 依頼者

Tさん(女性70代)

## 職業

会社員

## 家族関係

母親(90代)、長女(本人)  
次女(60代)

## 財産の内容

自宅、賃貸併用ビル  
預貯金、株式

## 現状

賃貸している

自宅ビルが老朽化

Tさんの母親は90代ですが、自宅ビルでひとり暮らしをされています。Tさんと妹さんが生まれ育ったところではありませんが、2人が結婚して両親が2人暮らしになったときに、4階建てのビルに建て替えました。2階を自宅にして、1階と3階、4階にワンルーム8部屋を作り、賃貸収入を得てきました。

父親が亡くなってからは母親が賃貸事業を継続してきました。しかし、母親も90代、建物も古くなってこれからが大

変になると考え、姉妹で相談に来られました。

父親が建てた建物ですから、築50年近く経っています。

課題1  
相続税がかかる

土地の評価が高い立地にあるため、相続税が6000万円超もかかると試算されました。

課題2  
1棟なので  
分けられない

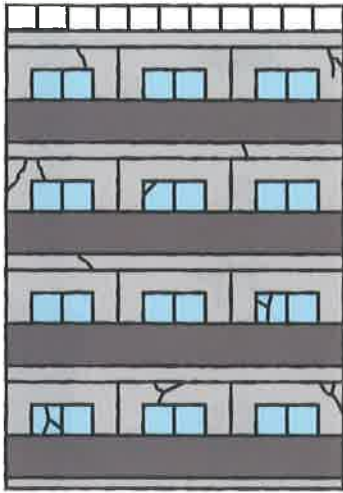
ビルは自宅と賃貸併用の1棟なので、現状では建物を2つにすることはできません。

課題3  
ビルは築50年



古ビルで自宅と併用

新刊  
発売中



### このままだと困ること

- 預金が減ってしまう
- 共有すると将来のトラブルになりかねない
- ビルの老朽化とともに満室経営が難しくなり、修繕費の工面も必要となる

## 相続実務士®からの提案

### ● 建て替えの検討

現在の土地にビルを建て直した場合のコスト、間取り、収支バランスを検証しました。最寄り駅から近い立地ではありますが、賃貸市場が縮小していくエリアだと判断され、リスクがあると判断しました。

### ● 売却 資産組み替えの提案

相続税を節税し、資産を分けやすくするには、ビルを売却し、手元に残るお金で自宅と収入が得られる区分マンションを購入することをオススメしました。

Tさんと妹さんは、母親を説得して、売却を決意してもらいました。思いのほかいい価格で売却できましたので、引き渡しまでに近くで母親がひとり暮らしできる便利なマンションを購入し、住み替えができました。

その後、売却が完了し、入ったお金で区分マンションを3つ購入、4物件にして、将来は2つずつ相続しようということになっています。

頼るべき専門家。具体的にはどんなことを？

### ● 相続実務士

- ① 相続プランの作成・提案    ② 自宅ビル売却    ③ 区分マンション購入

秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりを引き継ぎ

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](mailto:toiawase@temponw.com)  
担当直通: 080-4213-8979【担当: 郷内(ごうない)まで】





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

## 中古住宅転売で消費税 トラブル。土地・建物 価額操作での節税はNG

土地と建物を一括して売買する場合、総額の売買金額を契約書に記載していても、土地と建物の価額について特に取り決めがない場合には、取引の総額を合理的に按分する必要があると見做す。こうした取引では、契約に際して取引総額は売主買主間で合意できても、「消費税をなるべく下げたい売主側の思惑」と、「建物価額で多く減価償却をとりたい買主側の思惑」がぶつかり、建物価額が決まらないこともないわけでもないからです。このような場合は、消費税を納める売主側では、建物の価額を合理的に按分することが求められます。土地は消費税が非課税なのに、建物は消費税が課税されるからです。

このような「課税資産の譲渡の対価の額と非課税資産の譲渡の対価の額」とに合理的に区分されていなく、「当該課税資産の譲渡等に

係る消費税の課税標準は、これらの資産の譲渡の対価の額に、これらの資産の譲渡の時ににおける当該課税資産の価額と当該非課税資産の価額との合計額のうちに当該課税資産の価額の占める割合を乗じて計算した金額とする」と規定しています（消費税法施行令45条3項）。

では、契約上、土地と建物それぞれで金額を売主と買主で合意し、契約書に記載があれば、常に建物の対価と土地の対価が合理的に区分されているといえるのか、というと、そうでもないようです。

というのも、ある住宅の買取転売業者が、買取時にくらべ、転売時の土地の価額を膨らませ節税をしていたケースで、契約上、土地建物価額が明確だったのに税務署から「課税資産の譲渡の対価の額と非課税資産の譲渡の対価の額」とに合理的に区分されていないとき」に当たるとして、土地建物価額の再計算が行われ、追徴されたケースがあるからです。この事件について

東京地裁は、税務署の土地建物価額の再計算による更正処分等を支持する判決を下しています（令和5年5月25日、納税者控訴）。この買取転売業者が行っていたのは、単純化すると次のようなものでした（仮に消費税10%とする）。

- ① 建築後30年の住宅の土地建物を一括で約620万円で購入。
- ② その際の土地建物の価額を土地400万円・建物200万円にする（消費税20万円）。
- ③ リフォームに約300万円かけて代金総額約1200万円。消費税でユーザー個人に転売。
- ④ この際の土地建物価額は土地800万円・建物400万円とする。
- ⑤ 建物は仕入れ200万円とリフォーム費300万円で合計500万円なのに、転売時は建物は原価割れ。

消費税は、仕入れにかかる消費税から売上にかかる消費税を控除して、消費税の納税額または還付額を計算することになっ

ていますが、上記のケースでは①から④の操作により消費税の還付が発生していました（買主から受取る建物の消費税は40万円だが、仕入れにかかった消費税は上記の20万円とリフォーム費の30万円、10万円のマイナスになる）。

東京地裁は、買主が課税事業者なら、建物価額については市場原理が働くが、買主が個人のユーザーなら、建物に係る消費税負担は売主買主双方で小さい方がよいことになり、建物の「譲渡の対価の金額を恣意的に低く設定した上、これだけが当事者双方の合意した「対価の額」であるとしてその納税義務を免れようとする事態が起こり得る」と指摘。

このようなケースは、「課税資産の譲渡の対価の額と非課税資産の譲渡の対価の額」とに合理的に区分されていないとき」に当たると判断、東京地裁は税務署のリフォーム費用等を考慮した建物金額等の再計算を支持しています。

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](mailto: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?

# 10年国債の金利変動幅によって 日本株の今後を注視

## 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

3月後半から続いた外国人主導の上昇相場も7月に入って小休止に入ったようだ。外国人の現物株買いが6月後半以降沈静化し、先物に関しては売りに転じるなど買入需要が減退していることが主因だ。日経平均株価がPER水準でほぼ適正水準まで上昇したことや、7月12日に発表された米消費者物価指数伸び率が予想以上に鈍化し、FRBの利上げ長期化懸念が後退するなかで、為替が140円/ドル台から130円/ドル台後半まで円高に進んだことも足かせ要因となった。

また、7月27、28日に開催予定の日銀金融政策決定会合にて、YCC（イールドカーブコントロール）政策が修正されるのと思惑が台頭してきたことも買いを手控えさせている一因となっている。具体的には、国内物価の上昇によって10年国債の金利変動幅を拡大するとの見方が出ている。修正されることになれば、一段の円高及び株安となるリスクがあるが、逆に現状維持であれば株価にとってプラス材料となるだけに要注目となる。

7月18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4%、ダウ工業株指数が5%それぞれ下落した。業種別騰落率の上昇率上位を見ると、海運が15%、銀行が8%、輸送用機器が5%の上昇となった。海運は株価調整後の割安感から、銀行についてはYCC修正の思惑などにより買いが集まったものと思われる。一方、下落率の上位を見ると医薬品が8%、電力とその他製造が5%の下落となった。いずれも株価が上昇して、7月に入って利益確定売りに押された格好だ。

今後の相場見通しについては、日銀金融政策決定会合の結果に加えて、7月下旬からスタートする4、6月決算の動向に焦点が移る。6月末の為替レートが144円/ドルと3月末の132円/ドルから大きく円安になったため、輸出企業に関しては為替差益の発生も含めて想定より利益が上振れる可能性があり、逆に輸入企業にとつ

てはマイナス要因となる。

また、内需関連はリオープンによる収益の大幅回復が期待できる一方で、半導体関連はパソコン、スマホの需要低迷長期化により、業績回復時期が遅れる可能性がある。各社別に状況を見定める機会となる。ただ、生成AIの市場が2024年にも本格的に離陸すると言われており、サーバー需要の回復とともに半導体市況も好況に転じるものと予想されている。半導体関連は直近で上昇してきたこともあり、四半期決算の発表を機に一旦調整する可能性も考えられるが、下がった局面は買い場になると見ている。

そのほか、当面の物色対象としては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が挙げられ、テーマ的には脱炭素やデジタル行政関連のほか子育て支援、EV、生成AI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。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)

7月19日現在の株価

463円

「安心」と「最新」でああなたの出会いをサポート

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名超

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12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  
第10代 全国知事会 会長

麻生 渡



NEW OPEN  
JUNOALL

千葉センター  
まもなくOPEN!

8/25 [金] オープン  
9/22 [金] サービススタート

※お問い合わせは  
本部(北九州)センターまで

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・千葉市・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。



# 将来の建物修繕費用の不安の解消 「賃貸住宅修繕共済」をご活用ください

国土交通省の認可を受け、賃貸住宅修繕にかかる費用を、共済制度を活用して経費計上できる「賃貸住宅修繕共済」。

オーナー様は共済掛金を経費に算入しながら効率的に修繕資金を確保することができ、将来の建物修繕費用の不安の解消が期待できます。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、入居者の快適な居住環境の確保、家主の資産価値の維持につながります。

● 戸数別モデルコースとは？

「賃貸住宅修繕共済」に戸数別モデルコースが新設されました。オーナー様より

● 「極力シンプルな流れで加入したい」

● 「共済に入るために、工事の見積をとるのは億劫だ」

このような声を頂きシンプルな加入スキームが設定されました。

「戸数別モデルコース」の特徴は、

- ①長期修繕計画書の提出は不要
- ②既定のコースを選択いただく

だけで完了

③各コースの範囲内で希望の掛金を選択できます（※1万円刻み）

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。

## 「戸数別モデルコース」

住宅形態	戸数目安	タイプ名	【1契約(棟)あたり】掛金額 1万円単位で選択可	
			月払	年払
集合住宅	2~6	①集合A	2万円~4万円	24万円~48万円
	7~11	②集合B	2万円~6万円	24万円~72万円
	12~	③集合C	3万円~8万円	36万円~96万円
戸建住宅		④戸建A	1万円~4万円	12万円~48万円

例)物件が6戸で「月払」をご希望の場合、掛金額は2万円、3万円、4万円のいずれかから選択

### 賃貸住宅 修繕共済 対象項目



屋根の修復



軒裏の修理



外壁等の修理

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

私のアパートはペット飼育禁止なのですが、無断で飼っている入居者がいるようなのです。そこで、管理会社に確認してもらったところ、子犬を飼っている部屋が分かり、室内を確認してもらいました。すると、部屋にはペットの臭いが充満し、壁もボロボロでした。直ぐに退去してもらおう事は可能でしょうか？

## 回答

使用条件違反で立ち退きを求める事ができます。最近では、賃貸住宅でもペット飼育を認めるところが増えていきます。しかし、糞尿の臭い、部屋の傷みが激しいなどの理由で、その多くはペット禁止です。この場合、借家契約書（建物賃貸借契約書）にはペット禁止の特約が入っていますが、その特約を無視してペ

ットを飼う借家人も少なくありません。ペット禁止の特約には、「違反すると無催告で契約を解除する」という文言が入っているのが普通です。ペットを飼うのは契約違反ですから、契約を解除し、借家人に立ち退きを請求できます。ただし、無断転貸借と比べ、裁判所が無催告解除を認め

る可能性は低いと思います。借家人がペットを手放した場合、契約解除まではできないでしょう。契約解除が難しい場合、ペット飼育の差止めを求める仮処分申立てや裁判を起こすことも考えられます。特約がある以上、裁判所が差止めを認める可能性は高いと思います。借家人が裁判所の命令に従わなければ、今度こそ契約解除と明渡しを求め、裁判を起こせます（命令に従えば借家契約は継続）。もっとも、ペット禁止を売りにした賃貸住宅でなければ、立ち退きの際の原状回復義務を明記した差入書や念書を借家人から取って、ペット飼育を追認するのも一つの解決法です。

## 質問

最近、私のアパートに、契約した借家人とは別の人が新しく引っ越してきて、住んでいるようです。そこで、直接その住人に確認したところ、借家人が無断で又貸ししている事が分かりました。このような場合、いきなり契約解除することは可能でしょうか？

## 回答

借家人との契約を解除し、転借人には立退きを求めることができます。借家人が大家さんの承諾なしに、貸家・貸室を第三者に又貸し（転貸借という）することは、法律で禁止されています（民法612条1項）。この場合には、大家さんは無条件で契約を解除できます（同条2項）。家賃滞納による契約解除と違って、催告も不要です。

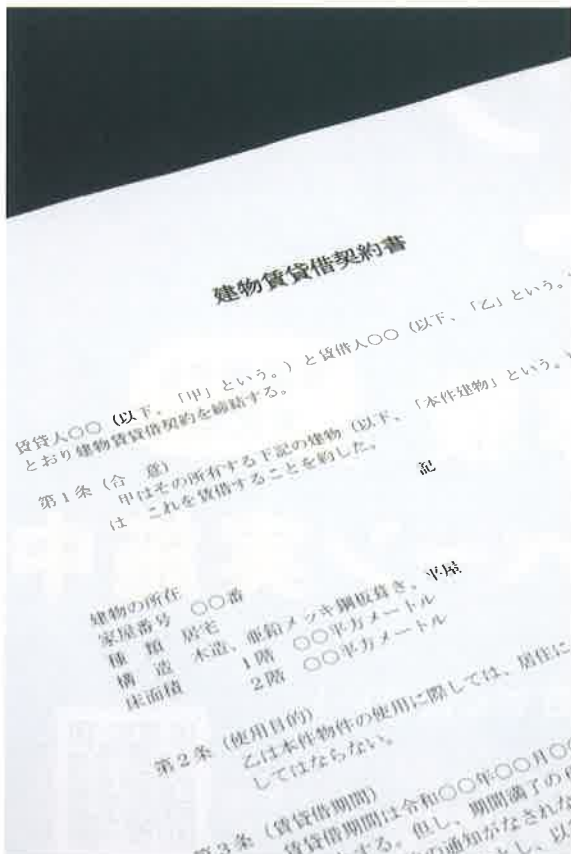
承諾がない又貸しの転借人は無権利者です。当然、借家権を主張できません。

無断で又貸しされても契約解除できない場合があります。形式的には無断の転貸借でも、それが大家さんとの信頼関係を損なう背信行為に当たらない場合です。たとえば、学校に通う弟や妹、甥姪などの親族を一室に間借りさせたり、長期出張中に留守番代わりに貸した場合などは、大家さんの承諾がなくても背信行為とは言えない場合があります。

背信行為にあたる又貸しの場合は、いきなり契約解除してもかまいません。ただ、とりあえず借家人と転借人から転貸借の

無断転貸した借家人に対して、無断転貸を理由に契約解除を申し入れ、転借人には不法占有を理由に部屋の明渡しを求めたらいいでしょ。もちろん、大家さんが又貸しを承諾していれば、転借人は借地借家法により保護されます。しかし、大家さんの

経緯や無断で転貸借した事情を聞くことをお勧めします。事情によっては、転貸借を承認した方がいい場合もあるからです。というのは、借家人との契約を解除し、転借人に立退きを求めると、相手がおとなしく出てくれないとは限りません。力づくで追い出す自力救済はできませんし、結局は明渡し訴訟を起こすしかなく、解決には長い時間と費用がかかります。また、転借人を追い出しても、次の借家人がすぐ決まるとは限りません。ただ、闇雲に契約解除すればいいというものではないのです。



無断転貸借を承認する場合、借家契約の借家人を転借人に替える名義書換（借家権の譲渡）、借家人はそのまま転貸借を認める方法、そして転借人と新規の借家契約を結ぶ方法などがあります。無断転貸借を承認するならば、借家人との契約は解除し、改めて転借人と新規契約を結ぶ方が面倒はないと思います。

転貸借を承諾した場合、名義書換料や承諾料を取る事は可能です。新規契約の礼金分程度を目安とすればいいでしょう。



# 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  
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

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 8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2④  
●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。

ASJ登録建築家作品「西荻合の住宅」設計：加藤雅康【カトウアーキテクトオフィス】撮影：イメージグラム

## 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7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<sup>#2</sup>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・ソバカスを防ぐ



シミ  
シワ

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!

【広告有効期限】2023年10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!



【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(中S)



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 ファンデノリUP、  
シワ改善 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:POLリンク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(中S)

\*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

さらにお手玉エコバッグ (七宝柄) 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。

■24時間受付中

■通話料無料

■携帯電話からもOK

# 0120-000-242

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

9590B 9591B

【送料】通常価格版合計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、送込用紙、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、送込用紙または代金引換でのお届けとなります。※送込用紙でのお支払いの場合、10日以内にお戻しください。※郵便局から現金振込でお支払いされる場合の戻金手数料110円(税込)につきましては、お客様負担となります。【お届】ご注文受付後、1週間前後。※一部商品は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(送料・返金手数料はお客さま負担)。(お届)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致します。【個人情報】お客さま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。



新日本製薬 株式会社  
福岡県福岡市中央区大手門1-4-7  
http://newjapanpharm.co.jp