

# GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE



長期間の運営で  
収益が見込める

## 新築物件 『6つの成功奥義』



自分に合うスタイルを上手く選択するのがポイント!

Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK

# アパマンショップ オーナーセミナー

アパマンショップ・フランチャイズ本部の大村代表が、  
“賃貸業界のこれから”を講演致します。

お部屋さがしは

Dramatic Communication  
アパマンショップ  
NETWORK

(株)アパマン

## 福岡エリア

開催日 2023年10月10日(火)

時間 13:00～15:00  
(開場12:30～)

会場 ホテルニューオータニ博多  
4F「鶴の間」  
福岡県福岡市中央区渡辺通1-1-2  
○地下鉄七隈線「渡辺通駅」2番出口 徒歩1分  
○博多駅より車で 約5分/福岡空港より車で 約20分

## 広島エリア

開催日 2023年10月25日(水)

時間 16:00～18:00  
(開場15:30～)

会場 ホテルグランヴィア広島  
4F 大宴会場「悠久」  
広島県広島市南区松原町1-5  
○JR「広島駅」直結  
○広島空港エアポートリムジンバス 乗り場すぐ

### 講演Ⅰ 最新賃貸情報と今後の取り組み

APAMAN株式会社 代表取締役社長 大村 浩次

### 講演Ⅱ 外壁改修工事・屋上防水工事に備える 「賃貸住宅修繕共済」とは!

全国賃貸住宅 修繕共済協同組合 溝端 祐三

## 参加無料

お申込みはこちら



巻頭特集

長期間の運営で収益が見込める

# 新築物件 『6つの成功の秘策』

4

賃貸経営トップインタビュー 第186回

## 「賃貸住宅修繕共済」

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178回 中古区分マンション7室を売却し、  
新築アパート1棟を購入



focus

## 成約率が格段に上がる! 最強空室対策

20

第110回 満室になった時が始まり高稼働継続の施策とは? 監修/浦田健



study

## 財産を減らさない相続対策

22

第33回 知っていると思う!円満な相続のための  
「感情面」の対策ポイント 解説/曾根恵子

## 5分で分かる身近な税制の話

25

第140回 解説/山田毅志

## 失敗しない株式相場の読み方

27

第140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

長期間の運営で収益が見込める

# 『新築物件 6つの成功の秘策』

収益物件や建築資材の高騰などもあり、現在は新築で賃貸経営を軌道に乗せるのは難しいのが実状です。今月はそんな状況下で新築物件で成功するためのプランをご紹介します。



賃貸需要を考慮しつつ人や立地などで異なる正解の選択肢を見出す

今後、賃貸物件を新たに建てて運営する場合は「どのようにして生き残れるものを作るか」が非常に重要になってきます。長きに渡り稼働して家賃を稼ぎ続けるには「競争力のあるアパート」と「しっかりとした建築」について、徹底的にこだわるべきです。さらに「ど

のような物件が良いか」の正解は、人や立地ごとに異なります。失敗を避けるためには、自分の状況や思い描いている将来、そして既に土地を所有しているのであれば、どんな地域なのかも含めしっかりと検証することが大切です。ここを見誤ると失敗する可能性が高くなります。

例えば、地主さんなどは先代から引き継いだ土地に賃貸物件を建

## 解説



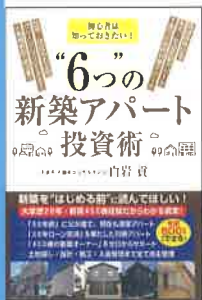
### 白岩 貢

20年前に父の相続を受けて本格的にアパート経営に乗り出す。60室所有の大家でありながら本業の傍ら不動産投資コンサルタントとして、その時代に合ったアパート作りを東京の目黒区・世田谷区を中心に行い累計400棟をサポートしている。

初心者は知っておきたい！  
"6つ"の新築  
アパート投資術

新築アパートを建てて運営するためのノウハウを満載した一冊。成功できる6つのタイプの物件をピックアップし、それぞれの特徴やポイントを分かりやすく解説している。

- 著者：白岩貢
- 発行：ごま書房新社
- 定価：1,870円（税込）



自分に合うスタイルを上手く選択するのがポイント！

## 新築物件の6つの成功手法



吹き抜けアパート



社会貢献アパート



賃貸併用住宅  
(ガレージハウス型/吹き抜け型)



ガレージハウス



小規模旅館



新築商業ビル

てるケースも多いと思います。しかし、それが受け継いだ土地の有効利用で「節税対策になる」と思いう込むのは危険です。一番大切なことは、その土地に「賃貸需要があるか」だからです。住む人がいないのに、いくら立派な建物を造っても意味がありません。さら

に「現状の賃貸需要が将来どうなるか」を予測することも必要だと思います。大手企業の城下町や学生需要に頼り切った大学周辺のエリアなどは今は良くても将来、企業や大学の移転で人口が激減するかも知れません。もしも、先を見据えた時に賃貸需要が不安定にな

りそうなエリアや元々ニーズが弱い場所に所有するなら「圧倒的な物件力」が必要です。ところが賃貸物件の建築の知識は、売る側には膨大にある一方で、買う側は不足している傾向が強いのが現状です。その結果、利益追及型の悪質なアパートメーカーや

建設会社が自分達に有利になるようにビジネスを進めてしまうことも少なくありません。発注側が難しく感じると思考を停止してしまうのも分かりますが、業者さんの見極めは非常に重要だと思えます。基本的には「利益が相反する人には依頼しない」ことが大切です。そのうえで自分にとって正解の賃貸物件を建てるのが理想的だと思います。正解はひとつではありません。エリアに最適な競争力がある新築物件は複数のタイプが存在します。

なかでも、私が新築物件で推奨しているのは、①吹き抜けアパート、②ガレージハウス、③社会貢献アパート、④賃貸併用住宅(ガレージハウス型/吹き抜け型)、⑤小規模旅館、⑥新築商業ビルの6つのプランになります。これらは、すべて成功できる手法ですがエリアや立地、仕掛ける人が置かれている状況などにより最適な選択肢が変わってきます。そこで次頁からは、この6つのプランについて詳しく解説していきます。



# 1 都心など立地の良さを活かす 『吹き抜けアパート』

高めの家賃設定で属性の良い入居者様を望める

ポイント  
ポイントとは立地で20年経過しても満室と高家賃を実現可能

私が最初に吹き抜けアパートを造ったのは今から21年前です。18世帯の木造物件で「どうすれば長期間に渡り満室をキープできるか」考えて出した答えが、吹き抜けアパートでした。アイデアは分譲マンションからで、設計担当者に「天井が斜線状で高い所ができる」と、そこから売れていく」という話を聞いたのがきっかけです。そして、この構造を木造アパートで実現するために手がけたのが、神奈川県川崎市の前述の物件でした。完成したのは2003年6月末で、借り入れの支払いが終わった現在も18室が満室です。家賃も8万4000円〜8万5000円と、近隣のワンルームの倍近く得られています。

新築から20年以上が経過してい

## 人気アパートの事例



### 東京都世田谷区の築50年超で満室のアパート

この物件は工務店を営んでいた私の父が建てた木造アパートになります。厳密に言えば吹き抜けアパートとは違いますが、50年前に「バス・トイレ付き2DK」という先進的な構造を取り入れ、今も現役で稼いでいる優良物件です。



### 東京都世田谷区の千歳船橋のアパート

この物件のオーナーさんは自営業者の方です。駅近で二面道路に面した約27坪の土地を5,000万円で購入し、1部屋22.32㎡の4世帯の吹き抜けアパートを建てられました。立地が良いため、現在は土地価格も上昇していると思います。



### 東京都世田谷区の桜新町のアパート

オーナーさんは60代で、物件は駅から徒歩2分の好立地にあります。土地は33.53坪で斜線規制により、すべての部屋を吹き抜けにするには土地が足りなかったため、メゾネット1世帯と吹き抜けのロフト付き4世帯になっています。

るにも関わらず常に強い競争力があるわけですが、高い家賃設定を実現するには利便性が良い好立地を選ぶのが理想的です。とはいえ、東京都の人気エリア以外でも駅近であれば通用すると思います。

ちなみに私が現在、吹き抜けアパートを手がける場合はターゲットを20代〜30代の新婚夫婦や同棲カップルにしています。理由は部屋の広さによっても変わりますが、立地的に10万円〜12万円程度の家賃設定が多いからです。この場合、1人入居なら年収500万円以上、2人入居であれば年収200万円以上と300万円以上のカップルなどが無理なく支払える層になります。このターゲット設定なら、間口が狭過ぎることもありません。入居条件として保証会社を付け、2人が家族に公認されており緊急連絡先を双方のご両親にお願いできる形にしています。



## 2

# 車やバイク好きに刺さる地方でお勧めの『ガレージハウス』

競争力があり需給バランスが崩れにくいのが魅力

間口の広い土地を見つけるのがポイント  
家賃は少し高めに設定

地方で新築を建てる場合は、競争力があり需給バランスが崩れにくいガレージハウスのような物件が適しています。ガレージハウスは車やバイクなどの趣味を持つ方向けの車庫付アパートです。高級車やスポーツカー、ビンテージカーなどの趣味の車を始め、ハーレーダビッドソンのような大型バイクを「屋根や鍵が付いているガレージに収納したい」というニーズは全国にあります。また、車やバイクを趣味にできるような層は地方在住でも比較的高い家賃を支払えることも大きな特徴です。

私が提案するガレージハウスはオシャレではありますが、本来は実用的な職人向け住宅で「住む人を選ぶマニアックなタイプ」ではありません。デザイン性だけが優

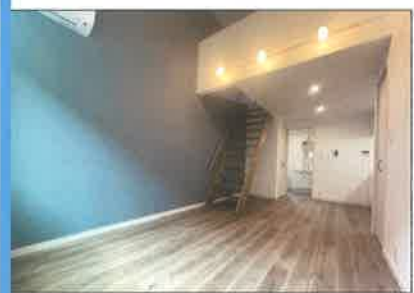
先された居住性の悪い物件ではなく、普通の人が楽しみながら快適に暮らせるガレージハウスになります。設備としては、200ポルトの自動車用充電器があり、1階には棚とデスクを設置します。さらにエアコンや流し台も完備しているため、趣味の部屋としても活用可能です。家賃については、相場よりもプラスアルファ程度に設定して入居募集を行います。

ガレージハウスを建てる際のポイントは土地選びです。理由は車の出入りを考慮するため、建てられる土地が限定されるからです。1戸あたり最低4mの間口（道路が面している面）が必要です。理想をいえば、整形地で間口8m以上あれば2戸作れます。角地なら2方向に駐車場の出口を設けられるため、それぞれ8m以上の間口があれば4戸も可能です。郊外や地方なら、当てはまる土地も結構あると思います。また、車社会になれば駅からの距離は関係ありません。そのため土地値の安いところで、1階はガレージで2階がロフト付き住居という組み合わせが

ガレージハウスの王道になります。もしくは1階がガレージで、2階と3階は住居でも良いと思います。コストを抑えるために「普通の2階建てで良い」と考えるのは誤りで、理想は縦に空間を使っていく形になります。

ガレージハウスは良い建築にこだわれば、過当競争に陥らないと思います。競合が増えてきた場合は、借り入れの支払いが終わる頃にライバルと同じ家賃に下げてもあります。これにより、築古でも優位性を保てると思います。

### ガレージハウスの事例



#### 埼玉県久喜市のガレージハウス

土地の広さは約55坪で間口は約17m、52.98㎡×4世帯のガレージハウスになります。入居募集を始めた途端、すぐに数件の問い合わせが入るなど人気の物件です。



#### 埼玉県熊谷市のガレージハウス

約27mという、広い間口を持つのが特徴です。土地の広さは約125坪で52.98㎡×7世帯になります。こちらのオーナーさんは上記の久喜市と同じで、この2棟以外にも物件を所有されています。



### 3

## 快適に住める生活保護受給者向けの『社会貢献アパート』

徒歩圏にスーパーがあれば駅近でなくてもオーケー

ライバルの多くが  
築古物件になるため  
新築の需要が高い

社会貢献アパートは生活保護受給者向けの物件です。基本的に全国対応ですが、家賃設定は市区町村で異なります。例えば埼玉県は所沢市と川口市が高くて4万7700円ほどの設定です。また、さいたま市は4万2000円ほど、飯能市は3万円台など、扶助家賃は調べれば簡単に判明します。

部屋の広さは単身世帯は15・1㎡以上あれば、各自治体で定められた家賃を受け取れます。一般的に生活保護受給者は単身者が多いのも特徴です。そのため、社会貢献アパートで推奨するのは「シングル向け×4世帯」程度の小ぶりな物件になります。木造2階建てなら、全部角部屋になるため風通しが良くトラブルも少なくて済みます。立地は駅近でなくても問題

### 社会貢献アパートの事例



#### 埼玉県所沢市の社会貢献アパート

生活保護受給者を受け入れることで、空室を埋めることに成功した物件になります。設備のポイントはキッチンで、自炊に対応できる1,800mmサイズなどを設置するのがお勧めです。料理がしやすいIHの2口のコンロなども喜ばれます。

ありませんが、入居する方の多くが自炊のため「徒歩圏にスーパーなどがあるか」は重視されます。

そして、一番のポイントは部屋**の決定権が「生活保護受給者本人にある点」**です。ところが、生活保護受給者を受け入れている物件の大半は築古の狭い部屋です。そんな状況下で、快適な新築物件があったら人気が出るのは必然でしょう。新築なら20年経っても築

20年です。その頃の他物件の多くは築50年超えですから、生活保護受給者から見て長期間に渡り魅力的なのは間違いありません。私は生活保護受給者の方に、気持ち良く住んで頂ける部屋をご提供するのが大家さんの努めだと考えています。だからこそ、社会貢献アパートと名付けたのです。

日本は福祉が充実しているため生活保護を申請して通れば、引つ

越し費用から敷金・礼金まで、すべて自治体が出してくれます。さらに2年毎の更新料も支給されます。基本的には正当な事由がない限り引つ越せないため、長期間住んで頂ける可能性も高くなります。自治体にもよりますが、入居してから届け出をすると賃料が直接オーナーに振り込まれる代理納付制度を採用しているケースが増えてきているのも魅力だと思います。





4

## コスパの良い『賃貸併用住宅（ガレージハウス型／吹き抜け型）』

自宅と賃貸を半分にする事で住宅ローンも利用可能

都心部や地方など  
エリアによって  
建物のスタイルを選択

頭金がない人が頼るべきは、住宅ローンです。そして一般的に借りられるのは「年収のおよそ35%×35年」が最高額となります。とはいえ、普通のマイホームの場合は将来負債になる可能性も否定できません。だからこそ「半分以上を賃貸にして半分は自分で住む賃貸併用住宅」は万能型といえます。  
**住宅ローンを活用して賃貸併用住宅を建てる際のルールとしては、基本的に自宅部分が50%以上なければいけません。現在は、アパートを新築するのはハードルが高い面もありますが、住宅ローンを使えば実現しやすくなります。**  
もしも会社員の方で、転職になった場合は貸し出すことを視野に入れるのも手です。その際は金融機関に正直に理由を話せば、ア

### 賃貸併用住宅の事例



静岡県静岡市の  
賃貸併用+ガレージハウス



オーナーさんは30代の公務員の方です。自宅部分は3LDKで89.02㎡（リビング14畳）、賃貸部分は69.97㎡で1LDK（リビング11畳）となっています。1階に広いガレージを設けていますが、将来的には部屋に改装することも可能です。



宮城県仙台市の  
賃貸併用+ガレージハウス



オーナーさんは40代の会社員の方です。自宅部分は3LDK+ガレージで1階は14畳のリビングと水まわりがある車庫で、2階に3部屋を設けています。賃貸部分のガレージとリビングは各々10畳で1人または2人暮らしを想定しています。

パートローンに切り替えられる可能性があります。さらに、ローン完済のタイミングを待たずにアパートローンへ切り替えれば、引っ越すこともできます。これなら1棟を貸せるため、年金代わりにもなると思います。  
また、同じ賃貸併用住宅でも、郊外型や地方型であれば取得費は安価で済みます。土地の値段が1000万円と8000万円では、トータル費用は確実に違います。そのため、年収の少ない人は郊外や地方でガレージハウス型の賃貸併用住宅を建てるのがお勧めです。一方、年収が1000万円以上ある場合は、賃料を高く設定できる東京都の人気エリアで吹き抜け型の賃貸併用住宅を建てるのも良いと思います。場所により価格帯と賃貸住宅の特徴が変わるため、自分に向いているものを見出すことが重要です。



5

# 回復傾向のインバウンド需要で稼ぐ『小規模旅館』

コロナ禍が終焉を迎え今後期待が持てる！

運営代行会社へ  
依頼することにより  
スムーズに経営可能

コロナ禍による水際対策が緩和されたことで、再び訪日外国人の数が増え始めており、今後も伸びていくことが予測されます。小規模旅館の運営の強みは、この需要です。また宿泊料は家賃と違い月々決まった金額ではなく、変動があります。需要が多いのに、泊まれる部屋が少なければ料金が跳ね上がりますし、コロナ禍のように人の動きがなくなれば価格は下がります。このように、ハイリスク・ハイリターンである点を認識しておく必要があります。

私が提案する小規模旅館は、その名の通り上下1部屋ずつ、または2部屋ずつの計2〜4部屋程度の規模が小さいアパートで運営するスタイルになります。そして、大前提として経営するには旅館業

## 小規模旅館の事例



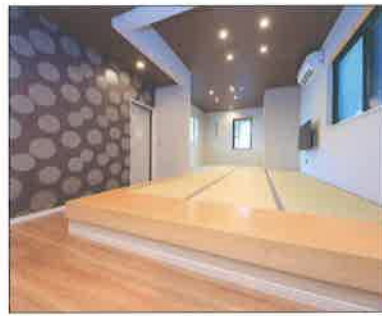
東京都渋谷区の小規模旅館



木造2階建てで、25㎡のワンルーム2部屋と51㎡の部屋がひとつあります。ワンルームは最大人数2名まで宿泊可能で、51㎡の方にはベッドルームが2つあり、布団を置くこともできます。キッチン設備などもひとり揃っています。



東京都台東区の小規模旅館



4名が宿泊できる50㎡と6名が宿泊できる37㎡の1LDKが、上下に3室ある小規模旅館になります。部屋は和室の小上がりが特徴で「畳に布団を敷いて寝たい」という外国人観光客のニーズに応えています。



法に従う必要があります。そもそも宿泊業には、特区民泊、民泊新法などもあり、いずれかの認可や届け出が必要です。なかでも従来からあるのが旅館業法で、民泊向きとされているのは簡易宿所営業となります。

しかし、私の場合は簡易宿所営業ではなく、旅館営業の認可を取るケースが多くなっています。理由は小規模であれば、旅館営業が取得しやすいからです。さらに、開業まで持っていければ「オーナーがすべきことがほとんどない」という点も賃貸経営に似ています。小規模旅館では運営代行会社に依頼すれば予約管理、チェックイン、チェックアウト、清掃などの日々の業務を依頼できます。もちろん、その分だけコストはかかりますが、オーナーさんが大きな手間を取らずに運営できる点も魅力だと思えます。



6

# 一等地ほど効果が高い相続対策としての『新築商業ビル』

知識を備え、できるだけ早めに動くのが理想的！

需要が見込めない

土地の場合は

資産を組み換える

相続では、地主さんの場合「金

融機関から借入れをして新築物

件を建てること」を強く勧められ

ると思います。しかし、所有して

いる土地が郊外や地方などで、将

来の賃貸需要が不透明なケースで

は、資産を組み換えるのが得策だ

と思います。具体的には地方の3

00坪の土地を東京都心の50坪程

度の土地に変えるイメージです。

一般的に地方の場合は、土地の実

勢価格が路線価より低い場合など

も多く、実際の価値よりも高く評

価されてしまい損をすることも少

なくありません。しかも収益性が

伸びないことも往々にして起こり

ます。先祖代々の土地を継ぐこと

で、相続税という大きな出費が発

生しやすいわけです。潤沢に納税

資金を用意できる方であれば問題

ありませんが、資産のメインが不動産の地主さんに多いのは、土地があっても現金がないケースです。その結果、いざという時に田舎の土地が売れず困り果てる地主さんも多く見られます。やはり将来の重荷にならないように、できるだけ換金性の良い物件を持つのが理想的です。もしも継いだ側が物件を売却するのであれば、タイミングをみて行うようになります。

都心の50坪を売却するのは、地方の300坪に比べ容易ですから焦ることはありません。東京の好立

地は、そもそも売りものが少なく、購入できること自体がラッキーともいえます。

以上を踏まえ、価値のある土地に賃貸物件を建てることで税金を圧縮します。さらに、人に貸すことでも圧縮幅が増えるため資産評価額を下げられますし、賃貸経営を行ったうえで事業継承すれば、より節税効果が見込めるケースなども出てきます。

また、基本的には超一等地の方が節税効果が高くなるため、資産の多い人は、東京都の人気の高い

商業エリア（港区や渋谷区など）の土地を購入して商業ビルなどを建てるのも良いと思います。

最後になりますが、相続において大切なのは「とにかく税金を安くしよう」という考え方ではありません。税金を上手くコントロールをしつつ受け継いだ人が賃貸経営を行うのが前提ですから、闇雲に借金をするのは反対です。なるべく早めに準備をし価値のあるものに変えて、しっかり経営できる体制を構築するのが一番だと思います。

## 新築商業ビルの事例



### 東京都渋谷区の商業ビル

資産家の方が東京都渋谷区の47坪の土地を5億7,000万円で入手し商業ビルを建てた事例になります。駅から徒歩4分という好立地で、土地は奇跡的に入手できたといっても過言ではありません。

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。

いろいろなお店でポイント  
ポンポンたまる

LAWSON



など

くわしくは

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



# 賃貸住宅修繕共済

「賃貸住宅修繕共済の補償範囲が、  
全ての共用部へ拡大。大規模修繕に向けて、  
より活用し易い共済となりました。」



解説

大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

# 10年後、15年後の大規模修繕に向けて、 オーナー様は、修繕積立金を経費計上 しながら準備を行えます。

— 大村

**編集長** 今回は、賃貸住宅の

大規模修繕に備える「賃貸住宅修繕共済」について、大村社長にお聞きします。賃貸住宅修繕共済は、全国賃貸管理ビジネス協会（以下・全管協）とちんたい協会が中心となって設立されました。この共済制度を利用することで、オーナー様は掛け金の全額を修繕積立金として経費計上できることとなります。今までは、屋上、外壁、軒裏が補償範囲でしたが、10月6日より、全ての共用部まで、補償範囲が拡大することが決まりました。大村社長は、全国賃貸管理ビジネス協会の副会長も務められていますので、お聞かせいただけますか？

**大村** はい。賃貸住宅を営

するオーナー様は、築10年から15年で、物件の大規模修繕を行う必要があります。木造アパートで数百万円、RC造ですと1000万を超える大規模修繕費用が発生いたします。しかし、オーナー様の中には、いざ大規模修繕が必要になった際に、手持ちのキャッシュが少なく、リフォームローン等を活用されるケースが多くあります。10年後、15年後のために、定期的に積立を行っているオーナー様は少ないのが現状かと思えます。仮に、定期的な積立を行っていらっしゃるオーナー様の場合、10年後に1000万円のリフォームを行

## 賃貸住宅修繕共済

賃貸住宅修繕共済の補償範囲が  
全ての共用部へ拡大



うと思つて、毎年100万円  
ずつ銀行に積立預金した場合、  
このお金は毎年の経費にはな  
らず、税金を支払った後の  
キャッシュから積み立てるこ  
とになります。このような状  
況を鑑み、全管協は、共済掛  
金として積立を行いながら、  
その掛金全額を損金として毎  
年の経費に算入できる「賃貸  
住宅修繕共済」を開発、販売  
開始をしたのです。既に、全  
国の多くのオーナー様にご利  
用頂いておりますが、10月よ  
り、補償範囲が大幅に拡大い  
たしました。廊下や床、ベラ  
ンダ、基礎、受水槽・給排水  
ポンプ、エントランスホール  
など、補償対象が共用部のす  
べてになります（右下図参  
照）。

**編集長** 賃貸住宅修繕共済と  
いう商品は、オーナー様が自  
分の資産を守ることができ  
る商品といえますね。賃貸ア  
パート・マンションの様々な

部位を、継続して維持するこ  
とができ、毎年積立てる共済  
掛金を経費化できるわけです  
から、オーナー様にとってメ  
リットが大きいと感じます。

**大村** 賃貸アパート・マン  
ションは、修繕を行わなけれ  
ば確実に劣化していきます。  
そのままにしていれば、物件  
の競争力は落ち、入居者対策  
も難しくなります。長期に  
渡つて安定的な賃貸経営を行  
うためには、長期修繕計画に  
よる費用のシミュレーション  
をたて、その金額を定期的に  
積み立てることが重要です。

**編集長** 「長期修繕計画」を  
踏まえ、工事見込み費用、家  
賃下落、所得税率などを踏ま  
えたキャッシュフロー表を作  
ると良いですね。

**大村** また、昨年より、建物  
の戸数に応じて共済掛金の金  
額を決めていただける「戸数  
別モデルコース」が導入され、  
長期修繕計画書がなくても共

## The lease management top talk <<<

済に加入できるようになりま  
した。お気軽に、賃貸住宅修  
繕共済の代理店にご相談くだ  
さい。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、  
ご検討の程よろしくお願ひ申  
し上げます。

賃貸住宅修繕共済のサイトをご確認下さい  
<https://shuzen-kyosai.jp/>



廊下や床、ベランダ、基礎、受水槽  
給排水ポンプ、エントランスホール  
など、補償対象が共用部の  
すべてに拡大しました。——大村

大家さんに  
 選ばれる  
 理由

アパマンショップは様々な施策で、  
 圧倒的  
 地域  
 ナンバー1を目指しています

借上社宅・社宅提携



管理受託



オーナーセミナー開催！  
 多くのオーナー様にご来場いただいております

プレート・看板



ブランディング



●ポスター 3枚  
 ●のぼり 3枚  
 ●ステッカー 5枚

店舗数  
 広島県  
**No.1**

店舗数  
 広島県  
**No.1**

●映像クラウドで様々な情報を共有しています（全国施策）



全国大会



オーナーセミナー



実務勉強会（全国）



オフィスアワーなど

●映像クラウドで様々な情報を共有しています（都道府県施策）



支部会議



エリア会議



実務勉強会（エリア別）



その他多数

アパマンショップは管理オーナー様のために、様々な施策でお客様より信頼を頂き、  
 誠実に努力してまいります。



# QSC 日本一へ

大家さんに  
 選ばれる  
 理由

アパマンショップが目指す下記の QSC をご確認ください。

QSCとは、Q：クオリティー（品質）、S：サービス（サービス）、C：クリンリネス（清潔さ）  
 という意味です



Quality **Q**

**共通の品質**  
 お客様へ安心と安全を  
 提供します

Service **S**

**お客様のために**  
 お客様にとって理想の  
 お部屋をご紹介します

Cleanliness **C**

**すべてきれいに**  
 お客様へ居心地よい空間を  
 提供します

● **QSC 日本一**  
 店頭店内で掲出しております



アパマンショップはQSCを高め、  
 顧客満足度の向上を目指しています。

● **QSC 日本一**（全国の店舗で覆面調査を行い様々な項目を評価しています）

優秀店舗 特典

記念品贈呈



盾／賞状／ステッカーなど

アイコン設置



**QSC 優秀スタッフ**  
 1位店舗および  
 対応スタッフに  
 アイコンを設置

全国大会表彰



アパマンショップは常に QSC 向上に取り組んでおります

# 中古区分マンション7室を売却し、 新築アパート1棟を購入

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54店舗運営。



全国賃貸管理ビジネス協会名誉会長  
**高橋 誠一**

POINT

**自分の目の届く場所に新築アパートを購入したいと考えるようになる**

月野さま(仮名)は、74歳の会社役員です。2008年に中古区分マンションを7室購入しており、月額14万8000円のサブリースによる収入がありました。

総額6000万円の物件でしたが、私たちのアドバイスを聞いていただき、自己資金を2000万円入れていたので、これだけの固定収入に



なったのです。ただし、中古区分所有だと管理費や修繕費など、これからいろいろお金がかかるようになります。そこで月野さまは、自分の目の届く場所に新築アパートを購入したいと考えるようになりました。まず7室のマンションの売却ですが、これは購入時とほぼ同じ金額で売ることができました。

購入する物件ですが、私たちはJR西大宮駅から徒歩7分の新築アパートをお勧めしました。価格は6500万円です。

月野さまはこれを自己資金2000万円、借入金4500万円(借入条件25年、金利1・0%)の条件で購入しました。

サブリースを付けた後の家賃収入は月額33万円(年額

396万円)、借入返済が月額17万円(年額204万円)なので、差引手取り収入は月額16万円(年額192万円)となりました。

サブリース利回り6・1%、自己資金運用利回り9・6%という結果に、月野さまは大変満足しているそうです。



※画像はイメージです

# 今月のポイント

1

中古区分所有だと  
管理費や修繕費など、  
いろいろお金がかかる

2

自分の目の届く場所に  
新築アパートを  
購入したい

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	月野さま・74歳
●職業	会社役員
●年収	1000万円
●家族構成	ご本人・お子様2人（独立済）
●保有資産	1億円



## 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 「西大宮」 駅徒歩7分
●購入価格	6500万円



●自己資金	2000万円
●借入金	4500万円 (借入条件25年、金利 1.0%)

●家賃収入	月額33万円→年額396万円
●借入返済	月額17万円→年額204万円
●手取り収入	月額16万円→年額192万円

最新刊  
発売中



★利回り

6.1%

★自己資金運用利回り

9.6%





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>

# 満室になった時が始まり 高稼働継続の施策とは？

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。

## テナントリテンションで 入居者様の満足度を向上

「釣った魚に餌はやらない」という、ことわざがあります。しかし、私は「釣った魚に餌を与えて子供を産んでもらう」方が良いと思っています。とはいえ、魚は釣るより育てる方がはるかに難しいのも事実です。賃貸経営もこれに似ています。満室になったと思ったら退去が発生…という繰り返しだからです。もちろん、転勤や就職など

入居者様の事情もあるため毎年ある程度入れ替わりが起きるのは仕方ありません。しかし、それが分かってもテナントリテンション(物件に住み続けってもらうため常に入居者様に寄り添い、おもてなしを続けること)に取り組むことが重要です。そこで今号では、テナントリテンションで入居者様からの信頼を得ているSさんの事例をご紹介します。基本的には、テナントリテンションは押し付けがましかったり、鬱陶し

いものでは逆効果です。Sさんは、その点も心得ており、入居者様が心地良く過ごせるようにサービスを提供しています。

①トップが広告塔になる

Sさんは、大家さん自らが顔を出していくことで入居者様へ経営に取り組む姿勢を見せています。例えるなら、アパホテルの社長さんのように「代表自身が広告塔となり、有言実行している姿を見せている」わけです。

②継続入居期間に応じたリフレッシュサービスを提案

長く住んで頂いている入居者様に対して「クイックリフォーム」「簡易DIYリフォーム」「プロによるクリーニング」の3つから希望のサービスを提供しています。

③既存の入居者様の流出防止対策としてパンフレットを配布

Sさんは入居者様を徹底的にもてなしているため不満を抱く方は少ないのですが、マイホームの購入で退去する人は多いそうです。そこで、マイホーム購入による退去を減らすため「入居者様向けのパンフレット」を作成し配布しています。このパンフレットには「持ち家を購入する際の注意点」が掲載されているのがポイントです。マイホームの分譲業者さんは、Sさんの物件に住んでいる優良入居者様へ容赦なく営業を仕掛けてきます。賃貸のデメリットだけを説明し「自分の物になる持ち家が得」という論法で攻勢をかけるわけです。その結果、毎年一定数の入居者様が、持ち家の購

## ■高稼働を実現する 施策の一例

### ①入居者様向け パンフレットの配布



### ②リフレッシュサービスの 実施



### ③セミオーダー リノベーションの採用



### ④「入居者様の声」の活用



\*写真はすべてイメージです。

入で退去していきます。Sさんは、この状況を打開するため持ち家の知識をパンフレットで伝えることにしたのです。ただし「賃貸が得」という結論づけは避け、マイホームは購入後に「実は色々な資金が必要」という点を知識として伝え、損得に關しては入居者様自身に考えて頂くようにしています。ここが素晴らしい点で、本来なら「賃貸が得」と言い切りたいところを「ご存知でしたか？」という形で、分譲業者さんが教えたがらない情報を伝えるだけにとどめたのです。人間は「こうなんです！」と言い切られると反射的に「本当か？」と疑心暗鬼になるものです。逆に「ご存知で

したか？」と尋ねられると、知らないことをそのままにしておかず「情報をしっかり読む」という行動に繋がります。これは心理学にも通じるテクニックです。入居者様の流出防止パンフレットの効果は、まだ目に見えては出ていないようですが、今後ポディープローのように効いてくるはずですよ。すぐに結果が見えないことにもコツコツ取り組むことが5年後、10年後に大きな差となり現れると思います。

#### ④賃料以外の物差しを提示

Sさんは、将来の新規入居者様のための備えも怠りません。ホームページを物件ごとに作成し、物件ごとのメリットをしっかりと伝えていきます。そして、こ

だわりの部屋作りとして「セミオーダーリノベーション」を提案。入居前に、あらかじめ設定された4つのスタイルから「自分好みの部屋作り」ができるようにしています。さらに、実際の入居者様の声をホームページに掲載しているのもポイントです。マーケティング的にいえば「お客様の声」を利用するのは基本といえます。賃貸経営でも営業ツールとして、入居者様の声は大きなPRになるでしょう。さらに驚いたのは、この入居者様の声が「全員顔出し」という点です。現代社会は、個人情報に非常に敏感ですし、そもそも入居者様がアンケートに回答してくれるのも稀なことといえま

す。お客様が本当に満足していないければ、顔出しでの感謝の声などあり得ません。これもSさんが、かなり細かい部分にまで気を配って経営をされている証拠だと思えます。顔出しの入居者様の声を見た人は、どう感じるでしょうか。おそらく家賃やエリアが希望の範囲内であれば「一度内見してみたい」となるはずですよ。もちろん入居者様を紹介する業者さんも、ここまで徹底した営業ツールが用意されていれば入居決めもしやすくなります。

いかがでしたでしょうか。みなさんも、Sさんの事例などを参考にしながら「本当の経営」を実践していきましょう。

「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。「はじめての相続」など著書70冊。URL <http://www.yume-souzoku.co.jp>



新刊  
発売中

## 相続対策

# 財産を減らさない!

知っておきたい!

連載



# 知っているのと違う! 円満な相続のための「感情面」の対策ポイント

法律だけでは解決しない  
オープンにして  
譲り合う

円満な相続のためには、親に対して尊敬と感謝の気持ちを持たないことでは、親を忘れないことです。そして、きょうだいに對しても、相手の状況や主張を尊重する態度が必要です。

争う場合には自分や、自分の身近な配偶者、子どもに思いが偏りがちで、親やきょうだいへの配慮がおろそかになる傾向が見受けられます。

しかし、相続の現場に多く立ち会ってきた経験から言えることは、円満な相続のためには、親子、きょうだい間

信頼関係を保つことは不可欠なものです。

そして、「しこりを残さないオープンな相続にする」ことも大切です。

現在でも、まだ家督相続を踏襲するご家族も少なくありません。家を出た人や嫁いだ人に財産を分ける必要はないし、教える必要もないという考え方です。それでも話し合いができれば、譲歩してもいいというのが多くの方の本音です。しかし、隠そうとするから疑心暗鬼が生まれるのです。何事も隠すことなく、オープンにして、できるだけ悔いを残さないようにしたいものです。

そうは言っても、簡単ではないのが相続です。個人の気持ちやそれぞれの事情、ご家庭や家族の状況などで課題は千差万別、したがって解決の方法もすべて異なります。

定番に従えばいいというものでもなく、またこれが正解ということも見えにくい。100人いたら100通りの相続になります。

そんなことなら、対策しても仕方ないのではと思われるかも知れませんが、相続対策の準備があるなしでは、結果はまったく違ってきます。



**相続は家族のテーマとして考える、相続を円満に乗り切るポイント**

「相続させる立場」からすると、「財産をオープンにする」ことの抵抗感はあるでしょう。

財産をオープンにすること

によって、子どもたちが親の財産をあてにしたり、欲しがったりするだろう、と考える方もあるはずです。

あるいは、親子で財産やお金の話などするものじゃない、と思う方もいるかもしれません。

また、すでに親子、きょうだいの間で争いを抱えており、いまさら関係の修復も難しいというご家族もあるでしょう。

そうした場合こそ、相続の用意は絶対に必要となります。円満な話し合いが期待できないようであれば、遺言書を用意し、今以上に深刻なめめ事に発展しない防止策を講じる事が必要となります。

### 遺言書を作るときに配慮したいこと

なかには、親子、きょうだいででも何年も会っていない、話をしていないという声も聞

きます。特別な理由がなく行き来がないこともあれば、ある明確なきっかけにより疎遠になった場合もあるようです。とくに明確なきっかけがあった場合や、意図的に距離を置いている場合においては、相続になったからといって関係が円満になることは期待できません。相続の用意をしておかないと悲惨な状況になります。



す。

円満な話し合いが期待できないのであれば、遺言書を用意し、いま以上に深刻なめめ事を誘発しないような防止策としなければなりません。

それなのに、このような状況にあっても遺言書が残されていないことはよくあることで、案の定、相続人間で争いになっていくのです。

遺言書を用意しておけば、相続になったときに財産の渡し方などを自分の意思で決めておくことができ、不仲な相続人たちが争いになるような話し合いの場を持たなくても手続きができるのです。家族の不和が解消できなくとも想定される争いを引き起こさないだけでも価値があると言えます。

### 相続を円満に乗り切るポイント

- 普段からコミュニケーションを取る・・・いざとなつては円満にいかない
- 財産や生前贈与はオープンにする・・・疑心暗鬼のもとをつくらない
- 寄与や介護の役割分担の情報共有をする・・・一方的な主張にならないように
- 遺産分割でもめないようにしておきたい・・・もめたら節税できない

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

# 今話題の「総則6項」相続財産の再評価、令和5年上半期は全国で4件適用か

## 1、はじめに

相続税の計算に当たり財産評価基本通達通りの評価方法では不適当となる場合に、同通達の例外規定「総則6項」が適用され、別の評価方法で再評価された事案は、令和5年1月～6月の間に全国で4件あったことがわかりました。

具体的には、次の表とおりで。このうち、当初の相続税申告で納税者の一部が相続税0円としていました。

時期	国税局	対象財産
3月29日	関東信越国税局	不動産
4月17日	金沢国税局	取引相場のない株式
6月19日	東京国税局	不動産
6月19日	東京国税局	2棟・3室の不動産

## 2、財産評価

### 基本通達6項とは？

相続税を計算する場合には、相続財産が金銭価値でいくらになるかを評価する必要があります。国税庁では、評価において公平性を担保し、納税者の負担を軽くするため評価方法を画一的に定めた「財産評価基本通達」を公表するとともに、実務で利用しています。

ところがこの通達の定めによって評価することが著しく不適当と認められる場合も、出てこないわけではありません。そこでこうした場合に備えて通達の中に、例外的に、国税庁長官の指示を受けてこの通達の評価方法と異なる評価方法で相続財産を評価する仕組みを置いています。これが「財産評価基本通達総則6項」です。この通達6項をめぐっては、昨年4月、最高裁が先例となる判決を下し話題

となりました。判決が下された事案は、納税者が借入金で賃貸不動産を買って当初申告で相続税負担を0にした事案でした。税務署は総則6項により、鑑定評価額で相続した不動産を再評価しそれに基づき相続税の増額更正処分をしたケースです。最高裁は、税務署の鑑定評価額による追徴を支持し、納税者の上告を棄却していました。

## 3、現在の適用の当否の判断基準

最高裁判決以降、国税局では、次のように段階を踏んで総則6項に適用するかどうかの判断をしています（上申書「評価通達6項の適用に係る判断枠組み」より抜粋）。

「評価通達6項の「評価通達の定めによって評価することが著しく不適当」であるかどうかは、次のイないしハを総合的に勘案して判断することが妥当と考えられる。

イ 評価通達の定める評価方法

以外に、他の合理的な評価方法が存在するか

ロ 評価通達の定める評価方法による評価額と他の合理的な評価方法による評価額との間に著しい乖離が存在するか

ハ 課税価格に算入される財産の評価額が、客観的交換価値としての時価を上回らないとしても、評価通達の定めによって評価した評価額と異なる評価額とすることについて、合理的な理由があるか（この場合において、評価通達の定めによって画一的な評価を行うことが実質的な租税負担の公平に反するといふべき事情があるときには、当該合理的な理由があると認められる。）



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

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



<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!

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?

# TOPIXで2430ポイントと 33年ぶりの高値を更新

## 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

国内の株式市場は8月下旬から反騰に転じ、9月15日にはTOPIXで2430ポイントと33年ぶりの高値を更新した。直近1カ月の騰落率を見ると、日経平均株価が6%、TOPIXが9%それぞれ上昇した一方で、グロース市場指数は3%の上昇にとどまるなど大型株優位の展開が続いた。

株価上昇の背景としては、2023年度の企業業績見通しが従前予想から引き上げられるなど企業収益が想定以上に堅調に推移するとの見方が広がったことが大きい。大手証券3社が集計した主要企業（金融除く）の経常増益率は3〜6%増と、6月時点の予想に対して2〜4%引き上げられた。為替の円安が一段と進行しているほか、値上がが進んでいることもプラス要因となっている。6月時点の為替前提レートが1ドル130円台前半であったのに対して、今回は130円台後半に見直された。1円の円安で経常増益率は0.4ポイントの押し上げ要因になる。現状の147円台の水準で今後も推移すれば、増益率はさらに高まることになる。

中国景気の減速やハイテク市場の不振により、電子部品や半導体の関連企業の業績は下振れ方向にあるものの、内需関連も含めて全体的に見れば想定以上に企業収益は堅調に推移するとの見方が広がり、買い安心感につながったものと考えられる。

直近1ヶ月間の業種別騰落率を見ると、上昇率上位は石油が23%、鉱業が21%、紙・パルプが19%となった。石油・鉱業については株価との相関が強い原油市況の上昇が支援材料となった。紙・パルプは王子HDや日本製紙の株価上昇が目立ったが、値上げ効果による業績回復に加えて低PBRであることも買い材料になったと見られる。

一方、下落率上位は輸送用機器が4%、電気機器と空運がそれぞれ小幅な下落となった。輸送用機器は業績を下方修正したシマノの低迷が続いたほか、機械式駐車装置の販売に関して独禁法違反の疑

いで公正取引委員会の立ち入り調査が入った新明和工業の株価急落が影響した。電気機器は半導体や電子部品の需要低迷長期化、空運は原油高による業績へのマイナス影響が嫌気された。

今後の相場見通しについては、引き続き金利政策に影響を与える国内及び米国の消費者物価指数の動向や、中国の景気動向、為替動向が鍵を握ると見られる。短期的には10月中を目途に策定される政府の経済対策の内容も注目ポイントとなる。

こうしたなか、当面は円安の恩恵が大きい自動車セクター、マイナス金利の解除を見越した銀行セクター、来年から導入される新NISAを意識した高配当利回り銘柄等に物色の矛先が向かうものと予想される。また、長期的な投資スタンスで見れば生成AI関連や半導体、EV関連なども株価が下がったところは買いの好機になると見ている。

## APAMAN (8889) の動向

2023年9月期第3四半期累計業績は、賃貸管理や借上社宅などストック型ビジネスが堅調に推移したことにより売上高で前年同期比1%増、営業利益で同9%増となった。今後もこれらストック型ビジネスの強化と、DX推進による生産性向上に取り組むことで堅実な成長を目指す。

APAMAN (株)

9月20日現在の株価

484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  
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/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・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。



「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！

新規出店しました  
よろしくお願ひ致します



2023/9/1 OPEN

菊陽店

●株式会社明和不動産

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

新着より入さんが、アパマンショップのオンライン接客を体験する最新CMを放映中！WEB限定で、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

賃貸借契約書では、住居としてお部屋を貸しました。しかし、先日分かったのですが、少人数制の学習塾を行っているようなのです。契約違反ですので、契約解除はできますでしょうか？アドバイスをお願いいたします。

## 回答

借家人の居住の有無や規模にもよりますが、解約は原則可能です。借家契約を結ぶとき、借家期間、契約終了後の更新の有無、家賃とその支払方法、そして使用目的は、必ず決めなければなりません。この4項目は、当事者と賃貸物件の表示とともに、契約書に最低限盛り込まなければならぬ項目です。住居として貸したのに学習塾に使

れるような場合、これは明らかに使用目的違反で、借家人に対し、契約違反を理由に契約を解除し立退きを要求できます。なお、大家さんが違反の事実を知りながら何の対応もしないと、使用目的の変更を黙認したとみなされることもあるので注意してください。使用目的違反ですが、借家人の契約違反による契約解除が認められるのは、その

違反が大家さんとの信頼関係を著しく損なった場合だけです。信頼関係が損なわれたかどうかは、特約条項の有無、これまでの経緯、大家さんが違反行為の中止の申入れや催告をしたかどうか、大家さんと借家人双方の事情などを考慮して判断します。居住用で貸したのに借家人はそこに住まず、事務所や店舗に使っている場合は、一般的に信頼関係を損なっていると判断でき、契約解除が認められます。しかし、借家人がその建物で暮らしていて、少人数を呼んで茶道教室や華道教室、学習塾などを開いている場合は、信頼関係を損なうとまでは言えず、契約解除は難しいでしょう。もち

ろん、業務用に使うため、建物を無断で改築・改造しているような場合は、たとえ借家人がその建物に居住していても、信頼関係を損なっているとして契約解除できる場合もあると思います。

ただし、裁判にまでもつれ込んだ場合、大家さんが借家人に違反使用を止めるよう申し入れたという事実は、信頼関係を損なったかどうかの判断において、大家さん側に有利に働きます。大家さんとしては、いきなり契約解除をするのではなく、まず「使用目的違反だから、業務用として使うのは中止してほしい」と、申入れをすべきです。

## 質問

もう40年ほどアパート経営を行っております。物件が老朽化してきたため、建て替えを検討しております。現在入居している方々への、立退料はどれくらい払えばよろしいものでしょうか？

## 回答

立退料は、賃貸物件の立退きだけでなく、土地建物全般の明渡しのトラブル解決方法として日常的に使われます。パブル時代、わずか10坪の貸し店舗に1000万円を超す立退料が払われたこともあると聞きました。が、最近では、そんな高額な立退料が払われることはまずありません。とくに、賃貸住宅の立退きでは、大家さんは引越し費用程度の提供を申し出るだけのようです。その額は、当事者同士（大家さんと借家人）の話し合いで決まらなければ、最終的には裁判所の判断を仰ぐしかありません。

しうる」と、個別事例ごとにその金額を算出するしかないと指摘しています。もちろん、これは何の基準もないということではありません。大家さんと借家人との対象建物使用の必要性の度合と関連するすべての事情を考慮して決められるのです。立退料の算定に当たって、考慮する事情ですが、具体的には、次のようなものがあげられます。

- 借家人の年齢、経歴、職業など
- 借家人の資産（移転可能な建物の有無）
- 借家人の経済状態（年間の収入と支出など）
- 借家人の健康状態
- 家族関係（構成、家族の年齢、職業、収入、円満度、健康状態など）

●借家人が法人または営業者である場合（設立時期、資本金業種、営業成績、従業員数など）

●立退き対象建物の事情（使用目的↓居住用か営業用か、愛着度、通勤・通学時間、顧客に対する影響、自費修繕の有無など）

立退料は、これらすべての事情を考慮して算出されます。

借家人に立退きを求めたら、大家さん側が考えていた金額よりかなり高額な立退料を要求された場合は、どうなるでしょうか？弁護士会、業界団体、市区

役所、国民生活センターなどに相談してみるのも1つの方法です。ADR（裁判外紛争処理機関）や相手との仲裁・あっせんまでしてくれる機関もあります。

弁護士会は、全国に30の紛争解決センターを設置して、話し合いによる解決をあと押ししています。まとまらなければ仲裁といって、判決と同じ効力のある判断をもらうこともできます（日本弁護士連合会のホームページ参照）。

老朽化による建て替えなどでは、「この程度は必要です」と、具体的な立退料の金額を提示することもあります。なお、裁判所の調停なども利用できますが、裁判所を利用する場合には、やはり弁護士を頼んだ方がいいでしょう。弁護士が入ると、話し合いにしろ、裁判を起こすにしろ、ある程度妥当な立退料の金額で解決できる可能性が高まります。





# 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 staff  
楢山 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?  
① 20代 ② 30代 ③ 40代 ④ 50代 ⑤ 60代  
⑥ 70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 ⑤ 5,000万円~
- 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?  
① 1棟 ② ~3棟 ③ ~5棟 ④ 6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、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 10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。



「損津の家」 設計：北野暉作 撮影：森本大助

## 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9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

[aspj-net.com](http://aspj-net.com)

ポン! ポン! ポン! で、  
若見えツヤ肌。

※1:メイクアップ効果による



パーフェクトワン  
クッションファンデーションシリーズ  
クッションファンデーション国内売上



※富士経済「化粧品マーケティング要覧2023」  
(クッション部門・メーカー、ブランドシェア2022年実績)

50代・60代、シミシワたるみをカバー。  
30秒で、理想のツヤ肌/印象が若返る\*1!!

「パーフェクトワン」から、時間もテクニックもいらないクッションファンデーションが登場。ポン/ポン/ポンと肌に乗せた瞬間、シミ・シワがサッと消える\*1カバー力。美容液仕立てのしっとりとしたツヤ感で、上品な仕上がり。あなたも悩みのない\*1理想のツヤ肌へ。

時短がうれしい1つ8役!!



シミも、シワも



理想のツヤ肌へ。

※1:メイクアップ効果による ※2:肌を明るく見せること

広告有効期限:  
2023年12月31日まで  
**特別価格  
キャンペーン!**  
パーフェクトワン  
グロウ&カバークッション  
ファンデーションを  
初めてご購入の方限定

通常価格5,280円(税込)が、

**特別価格**

**4,224円**

送料  
別

【オールインワンファンデーション】

パーフェクトワン  
グロウ&カバー  
クッション  
ファンデーション  
内容量14g  
(約1~1.5ヵ月分)  
3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)



さらに!  
**詰め替えレフィル1個!**  
通常価格4,180円(税込)



**ビスカコスメポーチ  
プレゼント!!**



※送料は新日本製薬が負担いたします。 ※お1人さま1回1個限り ※色はナチュラル、ピンクナチュラル、オークルからお選びいただけます。

■24時間受付中 ■通話料無料 ■携帯電話からもOK

0120-010-202

キャンペーン番号

6135C



WEB限定  
キャンペーン  
はこちら

※範囲の内容とは異なります

新日本製薬株式会社

福岡県福岡市中央区大手門1-4-7  
https://corporate.shinnihonseyaku.co.jp

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。 ご注文の際にお伝えください。

【送料】通常送料価格合計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 グロウ&カバークッションファンデーション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個限り)。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けとなります。※振込用紙でのお支払の場合、10日以内にお振込みください。※郵便局から現金振込でお支払される場合の原込手数料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、年末年始は、お届けに2週間前後かかります。※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(送料・返金手数料はお客様負担)。【お願い】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】お問い合わせいただいたお客様の個人情報は、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。