

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

「空き家」の良さを最大限生かす コスパ抜群の 賃貸運営テクニック

普通の主婦が
お金持ちになった
手法を伝授



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

和歌山県の物件オーナー様に向けて、
アパマンショップ・フランチャイズ本部より
和歌山県の「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

お部屋さがしは

アパマン

ショップ

賃貸

和歌山エリア

開催日 2023年12月17日(日) 時間 13:00～15:00 (開場12:30～)

会場

ホテルアバローム紀の国
鳳凰の間

〒640-8262 和歌山県和歌山市湊通丁北2-1-2

※JR和歌山駅のバス送迎が御座います。お時間・詳細は事前にご相談下さい。

会場アクセスはこちら→



講演Ⅰ 最新賃貸情報と今後の取り組み

APAMAN株式会社 常務取締役 川森 敬史



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



講演Ⅲ 生前贈与を活用した相続対策

税理士法人ファミリー 代表社員 山本 和義



参加無料 お申込みはこちら▶



巻頭特集

「空き家」の良さを最大限生かす
**コスパ抜群の
賃貸運営テクニック**

4

賃貸経営トップ対談 第188回

「空室対策事例」

13

山崎 戒

● Apaman Network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180回 退職後1億円の預貯金があったが
どんどん目減りしていく



focus

成約率が格段に上がる! 最強空室対策

20

第112回 リスクヘッジを行いつつ受け入れていきたい高齢者 監修/浦田健



study

財産を減らさない相続対策

22

第35回 「経済面」の対策ポイント。

節税のしくみを知ろう 解説/曾根恵子

5分で分かる身近な税制の話

25

第142回 解説/山田毅志

失敗しない株式相場の読み方

27

最終回 解説/佐藤謙



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

普通の主婦が
お金持ちに
なった手法を
伝授!

「空き家」の良さを最大限生かす

コスパ抜群の 賃貸運営テクニック

格安で入手できて社会貢献にも繋がる
空き家を再生して行う賃貸経営。
そんな今注目の運営スタイルで
上手に収益を上げる手法について
ご紹介します。

解説 舩添菜穂子



2012年に大阪府で、利回り22%の築古戸建てを購入。その後も戸建てを中心に物件数を増やしていき、現在は24棟28室(5戸売却)。家賃月取185万円、年間のキャッシュフロー約1,536万円。物件の平均利回り20.1%。著書も多く、セミナーや勉強会などの講師としても活躍中。

初めてでも今からでもできる
不動産投資入門! 空き家投資の超基本



空き家の購入方法、コストを抑えたリフォーム術、収益が上がる運営の仕方、効果的な出口戦略などを初心者でも分かりやすい形で紹介している一冊。

○著者:舩添菜穂子
○発行:ごま書房新社
○定価:1,650円(税込)。



物件価格とリフォームのバランスを上手く取る！
地方なら500万円以内

築古の戸建ての空き家は、100万円以下で入手できる地方の激安から、東京都内の数千万円の物件まで選択肢の幅が広く「何を選ぶか」で賃貸経営の戦略が大きく変わります。共通しているのは、物件の購入価格にリフォーム費用をプラスした金額で初期投資の予算を考える必要がある点です。そのなかで、現在の市況やコストパフォーマンスなどを踏まえ、私が今お勧めだと思うのが「地方物件でリフォーム代込み500万円以内に収めるプラン」になります。そして、このプランでポイントになるのが物件価格とリフォーム費用のバランスです。例えば、100万円以下の激安物件などは一見お得に見えますが、リフォーム代が高くなる可能性があります。特に賃貸経営の初心者の方は、リフォーム内容の見立てに慣れていないため、購入後に大幅な修繕が必要になる激安の廃屋物件は避け

た方が無難だと思います。現実的に入手しやすい目安としては、物件価格400万円＋リフォーム費用100万円以内（理想は50万円程度）というのが、ひとつの指標になります。ただし、これはあくまでも目安でエリアによっても物

極端に安過ぎない戸建てを狙う！

DIYを併用しながら安くリフォームできる物件が王道かつ安全です。特に初心者の方は、極端に安過ぎないものを選びリフォーム金額を抑えるのが理想的です。写真は、私が2013年に320万円で購入した物件になります。当時はリフォームせずに入居を決めることができました。



件の価格は変わります。例えば、東京都内などは購入予算を1500万円程度まで見ておきます。また、リフォームによる再生の経験値が高い中級者以上の大家さんであれば、数十万円の物件を手して数百万円で仕上げる戦略も

今後は空き家を活用した民泊運営もあり！

最近手に入れた北軽井沢の別荘地にある空き家です。コロナ禍が収束を迎え、今後は外国人観光客が増えるのが予想されるため、民泊として活用していく予定です。私の場合は、過去に大阪府や東京都内で民泊を運営した経験がありますが、リゾート地では初めてなのでワクワクしています。



有効です。私も過去に25万円で入手し390万円でリフォームした利回り21・6%の物件などがあります。戸建ての空き家は数十万円～1千万円以上まで幅広く、建物が個性的なのも魅力です。私も少し前に、長野県の北軽井沢の別荘地の空き家を購入しました。この物件は民泊として運営予定です。このような戸建ての空き家を探す方法としては、①不動産の物件情報のポータルサイトで探す、②個人の不動産会社さんのメルマガやLINEに登録して情報を待つ、③不動産会社さんの店頭の貼り紙を見る、④不動産会社さんに飛び込んで相談する、⑤不動産会社さんから紹介を受ける、などの方法があります。そして「購入したいと思える物件」を見つけたら、賃貸需要をリサーチすることも大切です。賃料相場、街の開発予定や動向などをインターネットのポータルサイトなどで調べ、物件があるエリアの業者さんに募集条件などの入居決めについてヒアリングを行います。

1 収益を生む「お宝空き家」の上手な買い方とは？

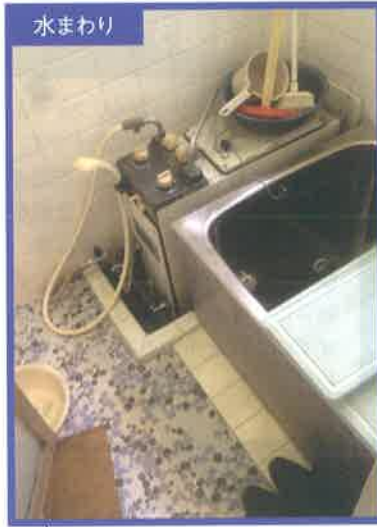
様々な人に話を聞き調査、最後に話をひっくり返す
値引交渉は絶対にNG

購入前の重要なリサーチとして
現地調査があります。その際に、
業者さんと待ち合わせて物件へ向
かう場合は、担当者さんへ移動中
に大家業への想いをアピールする
のが良いと思います。また、**現地
集合なら「行きはタクシーで帰る
は駅まで歩く」**がお勧めです。
行きは運転手さんから情報収集を
行い、帰りは歩くことで周辺環境
(近隣の状況、道の明るさなど)
をチェックできるからです。さら
に、物件近くですれ違う人に話し
かけ「住み心地や厄介な人がいな
いか」なども調査します。
実際に建物の外観や室内を確認
する際は、後で検討できるように
写真や動画を撮りましょう。さら
に駐車場の状況(ない場合は新た
に作ることは可能かなど)や漏水

現地調査時のチェックリストの一例



- 室内
- 床 (傾き、床の状態)
 - 床下 (シロアリ、腐食、湿気)
 - 天井 (雨漏りチェック、2階天井、天袋)
 - 窓枠 (木製、アルミ)
 - 建具、窓、網戸、雨戸の開け閉めをする
 - 押入れの床の強度
 - 壁紙、襖、畳の状態



- 水まわり
- お風呂 (浴槽の種類)
 - トイレ (洋式、和式)
 - キッチン (汚れ、サビなど)
 - 洗面台 (古めかしさ)
 - 給湯 (年式の確認)
 - 浄化槽、汲み取り
 - 井戸 (井戸の種類)



- 外観まわり
- 軒天の状態 (剥がれていないか)
 - 基礎、外壁のクラック
 - 擁壁の有無
 - 境界のポイント、杭の有無

の有無の精査も重要です。そのほかの箇所については、上記にまとめましたので参考にしてください。
最後に指値についても触れておきます。**売主さんに対しては物件の欠点を指摘するのではなく、褒めるのが効果的です。それにより、物件の粗を話してくれる確率が上がります。実際に価格交渉をする時は値引きをお願いする理由(修繕費が〇〇万円の家賃が〇万円だから、〇〇〇〇万円で購入しないと収支が厳しいなど)を添えることも忘れてはいけません。さらに、指値の押し戻しがあった場合の落とし所の金額も決めておきます。絶対にやっつけないのは後出しの指摘です。指値が了承されて「これで決まる」という状況で、話をひっくり返すような値引交渉はNGです。売主さんが気分を害し、最悪の場合は売買契約が白紙になる可能性もあります。**

舩添さんが入手した高利回り物件の一例

1 初めて購入した戸建て



大阪府にある350万円で入手した物件になります。間取りは3LDKで表面利回り22%。購入後に半年間の空室期間がありましたが、ペット可の戸建てを探していた方の入居が家賃を下げずに決まりました。

2 3棟目の戸建て



千葉県にある270万円で入手した物件です。間取りは4DKで表面利回り25.7%。当初は370万円で販売されていましたが指値を行いました。リフォームは自分で実践できる部分はDIYで実施しています。

舩添さんが運営する個性派物件の一例

1 細いペンシルハウス戸建て



25㎡程度の2階建ての狭小戸建て（風呂なし）です。購入後に雨漏りを修繕。クローゼットを潰してシャワールームも設置しました。さらにキッチンやトイレを新品にするなどリフォームを行いました。

2 元スナックで今は住居の戸建て



スナックの店舗だった物件を住居に改装しました。浴室がなかったので、1階のトイレをユニットバスに変更。スナック的な雰囲気も残っていますが、周囲の人に気を使わずにすむ戸建て住まいを希望していた方が入居してくれています。

3 セルフDIYがオーケーの戸建て



埼玉県にある平屋の戸建てで150万円で入手しました。残置物がありましたが売主さん側で撤去してくれたので助かりました。雨漏りなど重要な部分を修繕し、セルフDIYが可能な物件として貸し出しています。

4 仏間が入居の決め手になった戸建て



仏間がある築古の戸建てです。当初は仏間をリフォームで撤去する予定でしたが、その前に「仏間がある戸建てを探していた」という方から入居希望の話があり、そのまま残す形で成約となりました。古いものの希少性が入居の決め手になるのも、戸建てならではの魅力だと思えます。

家賃に反映できるかが重要な判断基準となる！

2 空き家を商品化するリフォーム&ステージング手法

DIYと業者さんに
依頼する修繕を
上手く組み合わせる

私がリフォームを行う際に一番
重視しているのが「資金をかけた
分を家賃に反映できるか」です。

そのため間取り変更なども含め、
しっかりとリフォームするケースか
ら、クロスの張り替えや塗装の表
層のみで極力手をかけない場合ま
で様々なパターンがあります。例
えば、東京都内の好立地の戸建て
は古い物件を綺麗に仕上げても高家
賃を実現します。実際に私が所有
している東京都世田谷区の下北沢
にある戸建ては、事前のヒアリン



壁を塗ったり、クロスの張り替え
や洗浄などはDIYでも施工可能
です。木目を生かすなら、ピン
テージワックスを塗って仕上げ
るのもお勧めです。

グで家賃設定12万円が妥当と言わ
れましたが、19万円ですぐに入居
が決まりました。この物件は当初
18万円で貸していました。初回
の入居募集の際に迅速に成約した
こともあり、退去後の家賃設定で
19万円に上げています。ただし、
これは家賃が取れるエリアに限っ
た話です。地方など場所によっ
ては、極力手を入れずに安く貸し出
すのが正解の場合もあります。こ
の見極めがリフォーム成功の鍵に
なるわけです。

特に地方のなかでも郊外に行く
ほど「安価な家賃」が反響に繋が
るケースが多くなります。そのた

入居募集の内見時に効果的なステージングの一例



フェイクグリーンやウォールス
テッカーなどを組み合わせること
で、部屋の雰囲気が格段に良
くなります。配置する場所や
アイテムを上手く選んで活用す
れば、安価にイメージアップが
可能です。

め、私はDIYと業者さんに依頼するリフォームを組み合わせ、無理なく可能な限り安く仕上げる方法を推奨しています。理由は、例えば自分ひとりでコツコツと半年かけて頑張って修繕するより、業者さんにお金を支払って1週間で直してもらい、その翌日から貸せの方がトータルでプラスになることがあるからです。

また、私は完成した部屋に家具や小物などを置いて飾り付けるステージングも行っています。ただし自分で大きいアイテムを運べないのでグリーンや照明の設置を始め、トイレにマットを敷くなどの小技が中心です。さらに、壁の傷や汚れを隠す手法としてウォールステッカーを使うのも有効だと思います。私はインテリアとして成り立させるより「物件への愛情が伝わるようにすること」を優先して仕上げています。最後にステージングとは少し違いますが、設備として戸建て向きで安価な鍵式のポスト付き宅配ボックスを導入するのも良いと思います。

コストパフォーマンスに優れたリフォームの一例

1 水まわり



キッチン扉などにセンスが良いカットिंगシートを張り、イメージを一新するのも手です。ただし汚れが酷い時は交換します。また、トイレが和式の場合は洋式に、汲み取り式は簡易水洗へ変更します。洗面台も量産タイプの小さいものは比較的安価に入手可能です。

2 床



床は状態で対処法が変わります。和室を洋室にするかは家賃で判断します。実践する場合は根太を組んでフローリングやフロアタイル、クッションフロアなどを張ります。私がよく使うのはフロアタイルです。クッションフロアより高いですが、耐久性があり本物のように見えます。

外観は雨漏りなどがある場合は屋根を修繕します。さらに壁が汚れているケースでは、綺麗に塗り替えるのも手です。玄関ドアなどの建具は塗装したり、ダイノックシートなどを張って綺麗に仕上げます。

3 外観



3 機会損失とのバランスを踏まえた募集テクニックとは？

すでに安定経営を
実現している大家さんは
入居決めを焦らない

基本的に私は空室が埋まるまで
に時間がかかっても、最初は家賃
を高め設定して入居募集を行います。
特に東京都内の好立地物件
の場合は、綺麗にリフォームして
家賃を高くする手法を取ります。
この時のチャレンジ価格は「これ
は厳しいかも」と感じるぐらい相
場より高い設定です。あまりにも
無謀なら業者さんが「無理です」
と助言してくれますから、そのギ
リギリの線を攻めます。その代わ
り、敷金・礼金をゼロにしたり、
ペット可にするなど別の魅力を作
ることもあります。このような付
加価値を付ける際は、賃貸借契約
の特約で盛り込みます。内容とし
ては建物関連、マナー関連、ペッ
ト関連、違約金関連などです。
賃貸経営の初心者で1棟目の場

舛添さんが自作した
入居募集用のマイ
ソク（募集チラ
シ）。キャッチコ
ピーや写真が見や
すく、物件の魅力が
上手く伝わる仕上
がりになっています。



合は、家賃収入が入ってこない期
間が長くなる可能性が高いため、
このような戦略を取るのには収支的
に難しいかも知れません。しかし、
すでに複数物件を所有し安定収入
を実現している大家さんで、これ
から空き家戸建ての運営を行う場

合は入居決めを焦らない方が良い
と思います。実際に私は戸建てで

は、募集開始から数カ月間空室が
続いても家賃を下げるなどの対策
は行いません。理由は、一般的な
間取り（1Rや1Kなど）の単身
者向けアパートとは違い希少性が
高いため「該当物件に絶対に住み
たい」という人が現れる可能性が
あるからです。例えば、私の所有
物件で「仏間がある戸建てに、ど
うしても住みたい」という方から
申し込みがあった事例があります。
この物件は当初、仏間を壊してリ
フォームする予定だったので、
前述の方から連絡が入ったことで
希望通りの家賃で仏間を残したま
ま貸し出せました。ほかにも、埼
玉県の郊外にある格安で入手した
物件も意外な借主様が現れた事例
のひとつです。土地は500㎡と
広いものの廃屋のような平屋と倉
庫のみでリフォームをしていない

にも関わらず成約しました。借主
様はネットで中古車を販売してい
る方で「家賃が安価で車が置ける
広いスペースがあり、事務所とし
て使える建物が付いている点」が
希望通りだったようです。住居使
用ではありませんが、まさに需要
と供給がマッチした契約です。

このように、戸建ての場合は見
方を変えることで物件の価値が上
がる可能性があるわけです。その
ため、比較的長めに募集活動を続
けて告知を広め「その人にとって
最適な物件」として貸し出すのが
理想的です。そうすれば長期入居
が見込めるため、当初の機会損失
も後々を考えれば大きな問題には
なりにくいと思います。ただし、
半年過ぎても内見が増えず申し込
みに至らない場合は、募集条件に
問題がある可能性もあるため、家
賃設定や初期費用などを見直すの
も手だと思えます。

4 後悔しない戸建ての上手な出口戦略とは？

空室になった時に
シミュレーションを
行い物件の状況を精査

私の場合は売却に関しては、退去が出た際に市況を踏まえながら、売りに出してみてもレスポンスを確認します。そして「貸すより売った方が利益になる」と判断したら売却にシフトします。さらに、売却と賃貸の両方を同時に募り「早く決まった方を選ぶこと」もあります。これらは臨機応変に対応します。ただし、しばらく空室が続いても耐えられる人にしか実現できない手法といえます。そのため初心者の方は難しいと思います。そこで空室になった際には、所有し続けた場合と売却した場合のシミュレーションを行い「今売るべきか」の参考にするのが良いと思います。いずれにしても焦れば焦るほど売却は上手くいきません。仮に戸建てを3棟持っている方な

● 媒介仲介の種類

	専属専任 媒介契約	専任媒介 契約	一般媒介 契約
複数業者さん への依頼	不可	不可	可能
自分でお客様を 見つけてくる	不可	可能	可能
状況の報告義務	1週間に1回	2週間に1回	なし
有効期間	3ヵ月	3ヵ月	制限なし

● 売却にかかる費用

仲介手数料
抵当権抹消費用(※)
印紙代
譲渡所得税・住民税

※抵当権又は根抵当権が設定されている場合に必要。
住所変更している場合は、住所変更登記も必要。

ら「1棟だけ売却して資金を得て次の物件に進みたいケース」もあると思います。このようなステツプアップのタイミングで資金を得たい時は「大きな利益を出したい」と考えがちですが、欲張らないのが一番だと思います。相場価格よりも、少しかだけチャレンジするくらいの金額で売却するのが良いと思います。すぐに売れる金額は安過ぎますが、問い合わせが来ないのも問題です。加減を調整しながら落とし所を探りましょう。

賃貸経営では、高く売却することばかり考えるのではなく、日々の運営で収支を得ることを最優先するべきです。やはり、鍵を握るのは家賃といえます。一般的に家賃設定は築1年と築10年では差が出ますが、築32年と築38年では、それほど変わりません（立地や建物の状況などにより例外もあります）。むしろ築40年を超えるよう

な物件では、リフォームが行われているケースが多く、築年数よりも「どのような修繕がいつ実施されているか」の方が重要となります。築年数が増えるほど価値の下落幅が狭まり、家賃の下落も底を打っているため、リフォームして新しくすると価値が上がります。良い状態を維持できれば、売却でも所有でも有利になるため、その点を心がけるようにしましょう。



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/>



空室対策事例

「空室対策ではコストと家賃のバランスを
考慮しながら設備や募集条件などで、
差別化を上手く図るのが成功のポイントです」



解説・山崎 戒

2018年からAPAMAN株式会社の社長室室長として、人事および法務などを統括。その後、2020年にRE-Standard株式会社 代表取締役社長に就任し、2021年にApaman Property株式会社 常務執行役員となる。今年10月にはApaman Network株式会社の代表取締役社長に就任した。

インタビュー
大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

大村 今回はA p a m a n N e t w o r k の新社長に就任した山崎さんに空室対策の成功事例について、お話を伺っています。やはり満室を実現するには様々な施策が必要になると思いますが解説お願いします。

山崎 はい、特に競合が多いエリアでは設備や募集条件などで差別化を図るのがポイントです。全国のアパマンショップでも状況に合わせて効果的な対策を行っています。今回はそのなかで、①基本の徹底と分析、②ターゲットの明確化、③リフォーム案件の見直し・ウェブ内見の導入、④初期費用の軽減、⑤3点式ユニットバスを変更、⑥設備改善と和室から洋室への間取り変更、⑦差別化リノベーション、⑧効率的なりフォーム、という成功事例を深掘りしていきます。

大村 どれも有効だと思いま

すが、①基本の徹底と分析では、どのような対策が行われたのでしょうか。

山崎 29戸中、23戸が空室だった物件で実施した事例になります。対策としては、濃い茶色基調だった室内を白基調の内装に変更。さらに、物件があるエリアでは賃貸募集サイトにて1Rよりも1Kの方が1・5倍以上検索されていることが判明したため、間取りを1Kへ変更。設備に関しては費用対効果を考え無料インターネットを導入。また、想定される入居者様の属性を分析した結果、女性にも選ばれる必要があったため、電子錠へ変更し室内洗濯機置き場も増設しています。

大村 募集条件などは変更されましたか？

山崎 家賃設定をオーナー様の手取り額は変えずに、ウェブサイトの検索でヒットしやすい金額へ変更しています。

Kushitu support

多くの検索サイトでは、家賃は50000円または1万円刻みで検索できるため、例えば賃料3万7000円+共益費30000円という設定より、資料3万5000円+共益費5000円のような設定の方が、閲覧回数や反響数の増加が見込まれるからです。さらに、空室が多いことについてお客様から疑問を持たれないように5部屋ずつに絞って募集を行い、フリーレントや鍵交換無料などのキャンペーンも実施。物件のイメージアップのため家具や家電をレンタルして内見用のモデルルームも作りました。結果的に5ヵ月で21部屋が埋まり、入居率93%まで回復しました。対策費用は約580万円、募集1戸当たり約27万円で回収の目途も立っています。

大村 反響数を増やし、物件の魅力を高める、この基本を極めた手法は見事だと思いま

す。続いて、②ターゲットの明確化で成功した事例について、お話しできればと思います。

山崎 16部屋中の12部屋が空室で、内装の状態が悪い部屋が多く定番設備すら少ない状況だったので、徹底的にリフォームを行い「一気に満室を目指す」方向性となりました。さらに、物件の近隣に女子大学があり家賃相場もマッチしたため、想定される入居ターゲットを女子大学生に設定。彼女達に気に入ってもらえる色味や雰囲気のものを選定して床、壁、天井の内装リ



フォームを行い、設備ではテレビモニター付きインターホン、無料WiFi、防犯カメラを導入しました。募集条件では敷金・礼金をゼロにして新入生から柔軟に申し込みが入るように「4月からの契約開始可」としました。コスト的には1室平均50万円弱となっています。家賃設定が3万円台の物件なので高額ですが、大学通学中の4年間の入居で回収できる形です。

大村 入居の方は順調に決まったのでしょうか？

山崎 はい、年明けからの募集開始で想定以上のスピードでお申し込みを頂き4月1日時点で満室になりました。女子学生の入居が10件でターゲットを絞った効果が顕著に出ました。

大村 募集タイミングを考えると、繁忙期に満室にできたのは素晴らしいと感じます。



山崎 次に、③リフォーム案件の見直し・ウェブ内見の導入で成功した事例についてお話しします。このケースでは、該当物件の所在地エリアは学生向けが供給過剰でした。閑散期に入るタイミングで入居率が71%に下がり、リフォーム、家賃キャンペーンの見直し、ウェブ内見の導入などを行っています。物件は全部で3棟ですが、そのなかで湿気が溜まりやすく人気がない1棟は、家賃設定を下げてフリーレントなどのキャンペーンも見直しました。お客様に

The lease management top talk <<<

事前にデメリットを伝え入居後のトラブルも防止しています。結果的には一番入居率が良く、現時点で満室です。残り2棟は賃料を上げる施策を実施しました。3棟全体の入居率は約96%となっています。

大村 条件的に不利な部屋の家賃を安価にして、そのほかは特色を明確にして賃料を上げる、選択の幅を広げたのが功を奏した形ですね。④初期費用の軽減による成功事例もお伺いしたいと思います。

山崎 入居率39%（78部屋中、48部屋が空室）の物件になります。実施したのはメールボックスや照明の交換などの共用部の美化と募集条件の大幅変更です。賃料1ヵ月分と共益費1年間のフリーレントで大幅に初期費用を軽減しています。さらに、鍵交換費用と初回保証料をオーナー様にご負担して頂き、室内のリ

フォームを徐々に行い10戸ずつ入居可能な部屋を作っていました。その結果41戸が成約となり入居率も91%まで改善しました。オーナー様ご負担は計約590万円ですが、対策前より月額100万円収入が増加し、すでに投資金額以上を回収できています。今後フリーレントが順次終了し、さらに収益が改善するため、対策前から140万円以上の収益改善が見込まれています。

大村 初期費用を抑えたプランが、高稼働に繋がったと感じます。

山崎 そうですね。次に、⑤3点式ユニットバスを変更した成功事例をお話します。この物件は、駅から近い単身者向けで空室は1戸でした。入居を決めるため、3点式ユニットバスをシャワールームとトイレに分割し賃料を5000円増額するプランを実施。

同時に電気コンロをIHコンロにして、エアコンも新品に交換。費用は約100万円で、工事完了後に増額賃料で成約しました。現在は無事に投資費用も回収し満室継続中です。

大村 3点式ユニットバスの変更と家賃増額のバランスが、成功のポイントですね。

山崎 まさに、そこが鍵になりました。また、⑥設備改善と和室から洋室への間取り変更で満室になった事例では該当物件の入居率が50%（4戸中2戸が空室）でした。最寄り駅から徒歩17分の立地で駐車場がないのも弱点で、間取



りが3DKにも関わらず1部屋にしかエアコンが設置されていなかったのです。そこで別室へのエアコン、テレビモニター付きインターホン、ウォシュレットの設置などを賃料の3ヵ月以内の金額で行いました。さらに、長期入居から退去が発生した1部屋は和室を洋室に変更。全面工事のため費用は高額ですが、2年間で回収することを目標にオーナー様にご理解を頂きました。2部屋とも工事完了後約1ヵ月で成約。その後1部屋退去がありました。同様の施工を行い次の入居に繋がります。

大村 賃料も一時4万8000円まで落ちたのを5万円に戻すことに成功しているそうですね。この点も素晴らしいと感じます。

山崎 続いて、⑦差別化リノ

The lease management top talk <<<

ベーションの事例です。この物件は立地が抜群でしたが、バス・トイレが一緒に内装の劣化が酷く、空室が7戸ありました。リノベーションでは、デザイン性の高い内装や設備を導入し差別化を図ることを目指しました。内容としては、バス・トイレの分離、洗面化粧台の新設、キッチンの更新、玄関ドアの交換、表層部の刷新などになります。さらに設備面では無料WiFi、宅配ボックス、暗証番号式のエントランス自動ドアなども導入。その結果、工事開始後2ヵ月で相場より高い賃料で満室になりました。

大村 この物件は、解約が出ても退去前に成約できるほど人気だと聞きました。まさに理想的なりノベーションだと思います。

山崎 ⑧効率的なりフォーム

の事例です。この物件は最大で9戸中、5戸が空室で入居率44%に陥った時期がありました。オーナー様のご負担を最小限にするため、目につきやすい箇所など必要な部分だけに絞ってリフォームを実施。内容としては、間取りを2DKから1LDKにして、床を白基調のクッションフロアに変更。さらにエアコン、テレビモニター付きインターホン、ガスコンロ、無料インターネットの設置、駐車場の整備などを行っています。費用は1戸当たり約40万円です。結果的に工事完了後2ヵ月で満室となりました。

大村 賃料4万円で入居が決まれば、約1年で回収できま

すし非常に効率的ですね。いろいろな事例をありがとうございます。

ウクライナ支援第3弾となる、 サッカーチャリティーマッチ開催



**ウクライナの
戦争被災者を
支援するための
チャリティーマッチ**

ウクライナ プロサッカークラブ FCシャフタール・ドネツク 来日!



12.18 [月] 19:00 KICK OFF
国立競技場
FCシャフタール・ドネツク - アビスパ福岡

本チャリティーマッチの利益は、ウクライナ住宅復興支援等に寄附します

主催 | 公益財団法人日本サッカー協会、公益社団法人日本プロサッカーリーグ、ウクライナ支援協議会、APAMAN株式会社
主賛 | 公益財団法人東京都サッカー協会、アビスパ福岡株式会社 後援 | 英国 (IOM, UNHCR)、全国賃貸管理ビジネス協会など

全管協とAPAMANグループのウクライナ支援第3弾となる、サッカーチャリティーマッチ

「FCシャフタール・ドネツク（ヨーロッパチャンピオンズリーグの常連）」vs「アビスパ福岡（Jリーグ ユーヴェアンカップ

2023の優勝チーム」が、開催されます。

チャリティーマッチ概要

● 対戦カード / FCシャフタール・ドネツク（ウクライナ）vs アビスパ福岡

● 開催日時 / 2023年12月18

日（月）19時キックオフ

● 開催場所 / 国立競技場（東京都新宿区霞ヶ丘町10-1）

● チケットの一般販売は11月18日より開始中。Jリーグチケット他で販売されています。詳しくは、アビスパ福岡の公式サイトをご確認ください。

退職後1億円の預貯金があったが どんどん目減りしていく

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バマンショップ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

**登山家の活動のために「お金持ち大家さん」開始
預貯金を減らさず心にゆとりが生まれた**

松下さま(仮名)は、大手金融機関を早期退職して登山家になる夢を実現した62歳の男性です。登山にはお金がかなり、エベレストだと1回あたり1000万円、国内の山でも場所や季節によっては50万~60万円の費用が必要です。それだけではなく、日々のトレーニングや身体づくりで



もお金は消えていきます。松下さまは退職金と預貯金で1億円の現金をお持ちでしたが、そのままではどんどん預貯金が目減りしてしまいます。それでは登山に集中して打ち込むこともできないでしょう。

そこで私たちは、自分の時間が自由に使えて定期収入も実現できる「お金持ち大家さん」をお勧めしました。

私たちがお勧めした物件は、千葉県松戸駅から徒歩12分の立地にある自社物件で、5500万円の木造2階建てアパートです。

松下さまは自己資金2100万円、借入金3400万円(借入条件20年、金利1・2%)でこの物件を購入しました。通常は都市銀行から借り入れるのですが、早期退職していることから融資を

受けるのが困難で、日本政策金融公庫からの借入になりました。

この物件の家賃収入は、サブリースを付けた後で月額31万円(年額372万円)、借入返済が月額16万円(年額192万円)なので、差引手取り収入は月額15万円(年額180万円)となりました。サブリース利回りは6・8%、自己資金運用利回りは8・6%です。

ここから発生する安定した家賃収入が心のゆとりとなり、松下さまの登山活動を支えていきます。「お金持ち大家さん」は、オーナーの夢や活動を応援するシステムなのです。

今月のポイント

1

預貯金があっても
目減りしていくだけでは
将来が不安

2

不動産投資は
自分の時間が自由に使える
定期収入も実現できる

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	松下さま・62歳
●職業	登山家
●年収	年金のみ
●家族構成	ご本人・お子様2人
●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	千葉県松戸市「松戸」駅 徒歩12分
●購入価格	5500万円

●自己資金	2100万円
●借入金	3400万円 (借入条件20年、金利 1.2%)

●家賃収入	月額31万円→年額372万円
●借入返済	月額16万円→年額192万円
●手取り収入	月額15万円→年額180万円

最新刊
発売中



★利回り

6.8%

★自己資金運用利回り

8.6%



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「コンサルティンクの第一人者。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>

リスクヘッジを行いつつ 受け入れていききたい高齢者

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。

亡くなった場合の対応を 特約で明記しておく

少し前に私が運営するアパートで定期借家契約の再契約がありました。入居者様は90歳のお婆さんです。私の物件では高齢者、生活保護受給者、障がい者、外国人といった方々でも条件に合う人は受け入れる方針を取っています。なかでも高齢者は現在も増え続けており、「賃貸需要が非常に多いのに競合が少ない」という完全なブルーオーシ

ャン状態だと思えます。とはいえ、さすがに90歳となれば、多くの大家さんは契約を躊躇するかも知れません。そこで今回は、高齢者の入居について様々な面から考察したいと思います。

①賃貸経営は社会的な責任を担っている

私が一般的に敬遠されがちな入居者様を受け入れているのは理由があります。それは「人間が生きていくうえで欠かせない「衣食住」のうちの「住」を提供する社会的責任を担ってい

る」と考えているからです。もちろん賃貸経営はビジネスなので、収益を上げる必要もあります。例えば、利回りの低い物件を多額の融資を受けて運営していれば、孤独死の発生で心理的瑕疵物件になると、経営が立ち行かなくなることもあるでしょう。入居が長期間決まらない、家賃を下げる必要が生じるなどのリスクを軽減するため、入居審査に一定の基準を設けることも理解できます。当然、孤独死のリスクが高い高齢者の受け入

れには消極的になるわけです。

一方、私が運営している物件は融資を完済しており、仮に長期間空室になっても経済的に困る可能性が低い状況です。そのため、社会的弱者を拒まない経営を心がけているのです。すでに、賃貸経営が軌道に乗って成功している大家さんには「社会的責任を担っている」という意識も持つて欲しいと思います。

②高齢者の入居を拒む理由とその対策

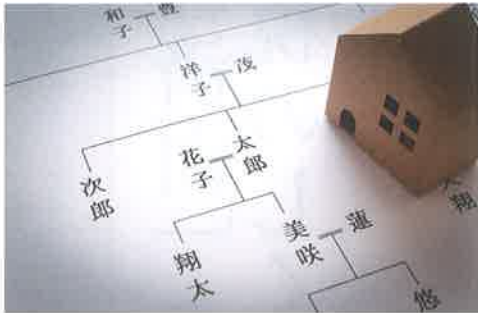
高齢者の入居が敬遠される理由は、孤独死だけではありません。例えば、賃貸契約中に入居者様が亡くなると賃借権の相続の問題が生じることがあります。これは賃借権も相続の対象になるからです。

さらに、残置物の処分に関する問題も発生しますので、高齢者の入居では連帯保証人を取ったり、身元引受人や相続人の連絡先などを確実に把握しておく必要があります。

しかし「90歳の高齢者の一人

■高齢者の入居で事前に 考えておきたいことの一例

①亡くなった際の賃借権の相続



②亡くなった際の残置物の処分



③見守りサービスなどの活用



④物件への手すりなどの設置



*写真はすべてイメージです。

暮らし」となれば、頼れる家族や知人がいないケースも多いでしょう。そのため、亡くなった場合の契約の終了方法や残置物の処分などについて、事前にしっかりと決めておかなければいけません。これらの問題は、賃貸借契約の特約として明記することで回避します。

さらに、一人暮らしの高齢者の場合は、行政や民間の「見守りサービス」を利用して頂くことで、もしもの時に発見が遅れて事故物件になるリスクを軽減できます。ほかにも私の所有物では、すべての入居者様に孤独死保険に加入してもらっています。

③ 高齢者を歓迎する姿勢を持つことが大切

なかには、高齢者を受け入れる

ます。万が一の場合に、金銭的な被害が最小限に抑えられるように万全を期すためです。

ある調査によれば、65歳以上の賃貸暮らしの人のうち「4人に1人が入居を断られた経験がある」そうです。さらに、65歳以上でも入居オーケーの賃貸物件の割合は、まだまだ少ないという実態もあります。このような状況を知ると、大家として胸が痛みますし、高齢者の入居を受け入れることの重要性が理解できます。

③ 高齢者を歓迎する姿勢を持つことが大切

なかには、高齢者を受け入れる

る際には、所有物件を「バリアフリーにしなければいけない」と思っている大家さんもいるかも知れません。

しかし、受け入れるのが健康な高齢者であれば、必ずしも特別な設備を付いたり物件を改修する必要があるわけではありません。バリアフリー物件ではなくても「高齢者歓迎」として募集しても良いと思います。ちなみに、私の場合は90歳のお婆さんが入居が決まった際は、さすがに玄関から水まわりへの通路や浴室に手すりを設置しました。このような工事だけでなく費用も、そこまで高額にはならず済む

④ 高齢者を受け入れることで入居が決めやすくなる

これまで「社会的な責任」について色々述べてきましたが、入居後にリスクはあるものの、高齢者を受け入れることが満室への近道になるのも事実です。全国的に空室が増えても高稼働を実現できる確率が高くなります。みなさんもリスクヘッジを行うことを前提に、高齢者の入居を視野に入れてみてください。

「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7冊。URL <http://www.yume-souzoku.co.jp>



新刊
発売中

「経済面」の対策ポイント 節税のしくみを知ろう

財産を減らすこと + 評価を下げること

相続税は累進課税で、課税額が高くなるほど税率も高くなります。財産が多いほど相続税も高くなり、財産が少ないほど相続税も少なくなるということです。よって、相続税を減らすためには、「財産を減らすこと」と「評価を下げること」を考えればよいということです。

相続税対策として、「財産を減らすこと」の代表格は、「贈与」です。「贈与」というと現金の贈与を思い浮かべる人が多いことでしょう。現金贈与は手軽にできるので、多く

の人が実行している節税対策

ですが、贈与税の基礎控除は年間110万円しかなく、ま

とまった節税効果は得られません。現金よりも大きな節税

効果が期待できるのは、「不動産の贈与」です。不動産のうち

土地は時価の80%とされる路線価で評価し、建物は時価

の半分程度の固定資産税評価となります。よって、「不動産

の贈与」には、正味価値よりも遙かに低い評価で贈与できるメリットがあります。

次に「評価を下げること」が、節税対策になります。「評価を下げる」ことの代表格は、「不動産」の評価です。

不動産のうち、土地の評価額は、「路線価×面積」で算

出されますが、この「路線価」は、その土地が所在する地域においてもっとも利用効率が

高い土地の1㎡あたりの時価を表しています。

しかし、土地は、たとえ同じ「路線価」のついている道路に接しているとしても、その

形状等は個々に違いがあり、評価する土地には何らかの

マナス要因を含んでいることがあります。必ずしも「路線

価×面積」が適正な評価とはならないのです。

こうした状況を正確に判断するために、土地の現地調査をし、マイナス要因を把握

することが必須です。正確な土地の評価額を知ることによ

り、評価減が見えてきます。また、一定面積以上の土地

については、地籍規模の大きな土地特有の補正適用があり、

評価が下がることもあります。地籍規模の大きな土地とは、その地域における標準的な宅地の地積に比して著しく地積

が大きな宅地で、開発行為を行うとした場合に公共公益的

施設用地の負担が必要とされる土地です。さらに、土地を貸す(貸し地)、あるいは賃貸

住宅を建てる(貸家建付地)ことも評価を下げることに

なります。現金を不動産に替えることでも評価が下がりますので節税対策となります。



生前にできる節税対策 ● 「財産を減らす」 + 「評価を下げる」

財産	財産を減らしてできる節税	評価を下げてできる節税										
現金	<ul style="list-style-type: none"> ○ 贈与 <table style="margin-left: 20px; border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black;"> <tr><td>普通</td><td>110万円</td></tr> <tr><td>教育資金</td><td>1500万円</td></tr> <tr><td>住宅取得</td><td>500~1500万円</td></tr> <tr><td>配偶者控除</td><td>2000万円</td></tr> <tr><td>結婚・子育て資金</td><td>1000万円</td></tr> </table> ○ 寄付 	普通	110万円	教育資金	1500万円	住宅取得	500~1500万円	配偶者控除	2000万円	結婚・子育て資金	1000万円	<ul style="list-style-type: none"> ○ 不動産を購入 ○ 建物資金に利用
普通	110万円											
教育資金	1500万円											
住宅取得	500~1500万円											
配偶者控除	2000万円											
結婚・子育て資金	1000万円											
株式	<ul style="list-style-type: none"> ○ 贈与 	<ul style="list-style-type: none"> △ 同族会社があれば計画的に評価が下がる状況を作る 										
生命保険	<ul style="list-style-type: none"> ○ 現金 → 保険加入 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 非課税枠 1人500万円 										
不動産	<ul style="list-style-type: none"> ○ 贈与 ○ 売却 → 現金 → 購入 ○ 寄付 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 土地活用、資産組替 ○ 分筆 ○ 地籍規模大地確保 ○ 小規模宅地等特例要件 										

相談の困りごと【経済面】 ● 相続税で財産が減る

- ▶ 対策をしておかないと相続税がかかる
 相続税の **基礎控除を超えると** 課税される
 → **3000万円 + 相続人1人600万円**

- ▶ **基礎控除**を知っておこう

相続人 2人

妻・子ども1人 = **4200万円**

相続人 3人

妻・子ども2人 = **4800万円**

	税率	控除額
1,000万円以下	10%	-
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円
3億円以下	45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

生前に確認しておかないと相続税が課税される

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

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

入居者募集広告を出していても空室とされ 小規模宅地等特例が否認されることも

1 はじめに

賃貸不動産等で相続税の節税する場合に活用される「小規模宅地等の特例」は、被相続人等の貸付事業用宅地等を相続して事業を継ぐなど所定の要件を満たした場合、それらの宅地のうち最大200㎡までについて50%の評価減ができます。もちろん適用に当たっては注意が必要な点があります。たとえばインターネット上に複数の入居者募集広告があったにもかかわらず、税務署から賃貸共同住宅の空室部分に見合う宅地について、上記特例の適用が除外され更正処分を受けた事例があります（国税不服審判所、令和5年4月12日）。

2 事案の概要

裁決書によると、Aさんは、被相続人から延床面積180㎡ほどの8室2階建ての賃貸共同住宅を敷地とともに相続しまし

た。相続開始時点で入居者がいたのは3室で、残り5室（3室の空室期間は4年6か月以上、残り2室の空室期間は2か月から5か月）には入居者がいませんでした。Aさんは、被相続人からこの貸付事業を引き継ぎました。相続税の申告では、賃貸共同住宅の敷地全体を小規模宅地等の特例の「貸付事業用宅地等」に該当するとして申告した模様です

これに対し、管轄税務署が上記特例適用を否認したこと、Aさんは国税不服審判所（以下、審判所という。）の判断を仰ぐことにしたものです。

3 審判所の考え方

審判所はまず、貸付事業用宅地等に関する小規模宅地等の特例において、この特例の取扱いである措置法通達69の4―24の2では、相続開始の時に一時的に賃貸されていなかった

たと認められる部分も貸付事業の用に供されていた宅地等の部分が含まれるとされていることを確認。その場合とは具体的に「賃貸借契約が相続開始の時に終了していたものの引き続き賃貸される具体的な見込みが客観的に存在し、現に賃貸借契約終了から近接した時期に新たな賃貸借契約が締結されたなど、相続開始の時の前後の賃貸状況等に照らし、実質的にみて相続開始の時に賃貸されていたのと同視し得る」場合だとしました。

4 一時的に賃貸されていなかったかどうか

上記の考えを受けて検討した結果、審判所は、空室のうち3室は「相続の開始の時に少なくとも4年6か月以上の長期にわたって空室の状態が続いて」おり、「少なくとも4年6か月以上の長期にわたって空室の状態が続いていたのであるから、客観的に空室であった期間だけみても、実質的にみて本件相続の開始の時に賃貸されてい

たとと同視し得る状況にはなかった。」と認定しました。もう2室についても「空室であった期間は長期にわたるものではない」が「一時的に賃貸されていなかったものとは認められない」と認定しました。

上記認定の理由は次のとおりです。

●不動産業者に仲介実績はなく、平成27年以降空室把握はなされていない。

●不動産業者ではオーナーから広告の掲載を取りやめたい旨の申出がない限りその掲載を継続する扱いだったため、平成27年以降においては、被相続人が一般媒介契約及び広告を放置していたにすぎず、積極的に共同住宅の新たな入居者を募集していたとはいえない。

●空室期間が短い2室についても賃貸される具体的な見込みがあったとはいえず、空室のままの状態にされていたというほかない。

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?

新NISAが2024年1月からスタート 高配当利回り銘柄に注視したい

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

10月まで調整局面が続いていた国内株式市場も、11月に入って反発に転じ17日時点では日経平均株価で3万3500円台まで上昇、6月の年初高値となる3万3772円をうかがう展開となってきた。11月1日に開催された米FOMCで政策金利が据え置かれ、また米雇用統計や消費者物価指数など金利政策に影響を与える指標も、金利上昇の打ち止めを支持する内容であったことから米長期国債の金利が低下し、株式市場反発の契機となった。また、企業業績においても、2024年3月期上期の決算で上方修正する企業が相次ぎ、プライム上場企業の通期の純利益見通しが前期比13%増と従来予想から引き上げられたことも株価の支援材料となった。上方修正の要因としては、円安効果やインバウンド需要の回復、商品・サービスの値上げ効果を上げる企業が特に大企業が目立った。

11月17日までの直近1カ月の騰落率を見ると、大型株で構成される日経平均株価が5%の上昇となったほか、10月に年初来安値の水準まで落ち込んでいたグロース市場指数も、3%の上昇と5カ月

ぶりに反発した。

業種別騰落率を見ると、上昇率トップは石油で18%、次いで鉄道、精密機器セクターがそれぞれ9%上昇した。石油は出光興産が業績上方修正、増配、株式分割を3点セットで発表したことで26%の大幅上昇となった。鉄道はインバウンド需要の回復もあって首都圏の大手私鉄で業績上方修正が相次ぎ好感された。精密機器ではテルモが予想を上回る好業績を発表したことで20%上昇した。

一方、下落率トップは海運で7%、次いで造船が2%、医薬品が1%の下落となった。海運については年初から好パフォーマンスだったこともあり、業績発表を機に利益確定の売りが強まったようだ。造船では川崎重工が業績下方修正と減配の発表で下落した。

今後の相場見通しについては、年末ラリーに向けて上昇基調が続くのか一旦、調整局面に入るのか見方が分かれるところではあるが、

米国の政策金利が2024年には引き下げに転換するとの見方が強まっていること、相場のけん引役となりうるハイテクセクターの見通しも半導体市況が緩やかながら回復に転じ始めたこともあり、大きな悪材料が出てこなければ底堅く推移する可能性が高く、下がった局面では押し目買いの好機になると見ている。また、新NISAが2024年1月からスタートすることから、高配当利回り銘柄が先回りに買われる可能性もある。リスク要因としては、中東情勢や米中経済摩擦が挙げられ、その動向によっては世界経済の失速要因にもなりかねないだけに注視しておく必要がある。また、米政策金利の動向を左右する消費者物価指数や雇用統計などの経済指標も重要だ。国内に目を移すと岸田政権の弱体化が進んでおり、景気への悪影響が懸念されるが立て直しを期待したい。

APAMAN (8889) の動向

2023年9月期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、売上高で前期比1%増、営業利益で同7%増と3期連続の増収増益となった。2024年9月期も賃貸管理戸数の積み上げや収益性向上、借上社宅の拡大に注力していくとともにDX推進による業務効率の向上で堅実な成長を目指す。

APAMAN (株)

11月21日現在の株価

447 円

※原稿内容11月20日現在



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
よろしくお願い致します



2023/10/1 OPEN

和歌山駅前店

● Apaman Property株式会社

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

NEW 放映中の最新CM

皆さまが、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	オンライン翻訳	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

借家人が退去時に、管理会社が立ち会い、部屋を確認したところ、壁に穴が空いていました。借家人は入居時からあったと言って自分の非を認めようとしません。引き渡す際の確認書のようなものは取っていません。どのようにすれば良いでしょうか？

回答

新築物件でも入居から3月も経てば、壁や床、建具などに1つや2つ、キズや汚れが見つかるものです。借家契約の場合、そのキズや汚れ（損耗という）が借家人の故意・過失によるものなら、契約期間が終了し、物件を明け渡すまでに、借家人はその損耗を修繕し、貸家・貸室を元の状態で大家さんに返さな

ければなりません（原状回復義務という）。借家人に原状回復義務があるのは確かです。しかし、貸した当時の状態まで戻すということではなく、経年変化（時間の経過）による損耗や通常の使用をしても付くキズや傷み（総称して自然損耗という）以上の損耗があれば、借家人はそれを回復して貸室を大家さん

に返すということになります。契約期間が終わり、住人が出ていった貸室が、壁も薄汚れ、畳も色褪せていたとします。自然損耗の修繕費用は大家さんの負担というのが、国のガイドラインです。しかし、特約で借家人負担とすることはできます。借家人が立ち退いた後に、壁に大きな穴があり、借家人は、入居時からあったと言っているこの事例ですが、入居時の貸室の写真とか、貸室にキズがないことを明記した物件説明書などに借家人がサインしていれば証拠になります。しかし、証拠がなければ、結局は水掛け論になってしまいます。借家契約を結び、

該当物件を引き渡す際には、借家人に立ち会わせ、貸室の瑕疵（キズ）の有無などを確認させ、物件説明書などに借家人から確認のサインをもらっておくべきです。



質問

更新をしない定期借家契約はどんな時に利用するのがよいのでしょうか？活用したいと考えております。アドバイスをお願いいたします。

回答

「息子が転勤から戻ってきたら明け渡し」「アパートの建て替えが決まったら立ち退く」。こんな約束で貸家・貸室を貸しても、普通借家契約では借家人が素直に出てくれるとは限りません。借地借家法は大家の更新拒絶の権利を著しく制限しているからです（同法28条）。

このような場合、普通借家契約ではなく、定期借家契約を結ぶ必要があります。定期借家には更新はなく、契約期間が過ぎれば借家契約は終わりです（同法38条以下）。借家人は立ち退くしかありません。

では、借家人が「更新したい」と、契約期間が終わっても立ち退いてくれないときは、どうすればいいのでしょうか？無理矢理追い出すわけにもいきませ

家にするかどうかは自由ですが、向く物件、向かない物件があるということをお忘れなようにしてください。

定期借家の契約をする場合、契約手続きで注意することがあります。定期借家にする場合は、契約前にあらかじめ、「更新のない契約であること」と「期間の満了により借家契約が終了すること」を、借家人に対し、書面を交付して説明しなければなりません。この書面による説明を忘れると、定期借家の特約

は無効で、たんなる普通契約になります（借地借家法38条1項（3項））。また、不動産業者（宅地建物取引業者）に物件の管理

を任せている場合、業者には契約締結前に、借家人に対し重要事項説明書を交付し、説明する義務が課されていますが、これとは別に、定期借家契約の書面による説明義務もクリアしなければなりません。なお、定期借家契約は、公正証書などによる書面で契約することになっていません。定期借家は1年未満の借家期間を定めてもかまいません。これも、普通借家とは異なる規定です。更新のない契約、1年未満の期間以外、定期借家契約が普通借家契約と違うところは、賃料増減額の特約、中途解約の規定が普通借家とは異なります。なお、この規定について、借家人に不利な特約は無効です（同条6項、7項）。





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

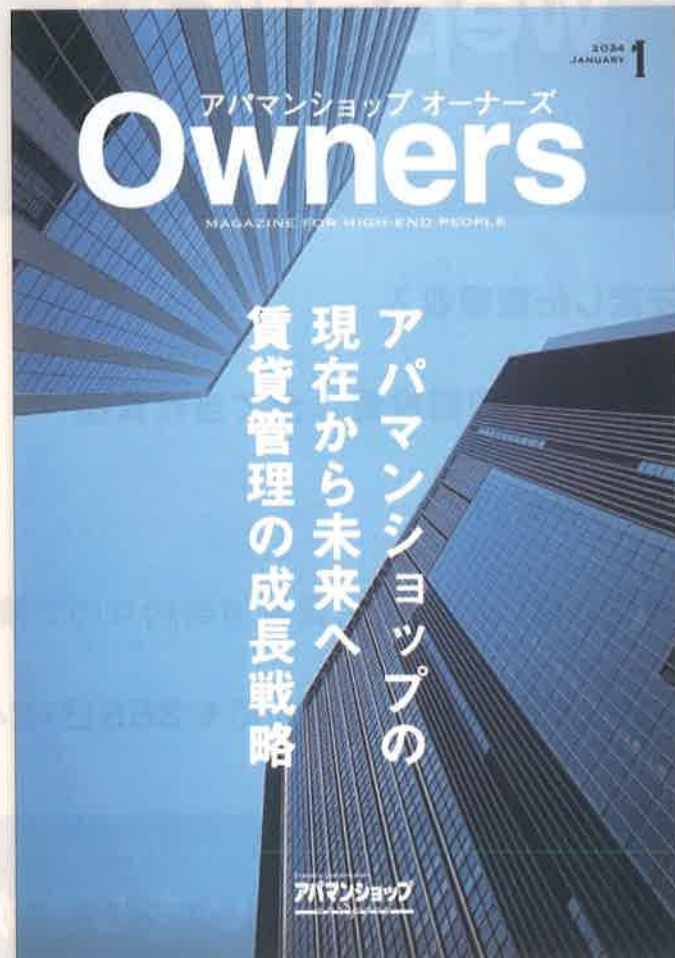
日本全国256ヶ所・3,810台のコインパーキングを運営（2022年9月30日現在）

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

次号予告

「グローバルオーナーズ」は2024年1月号より
「アパマンショップオーナーズ」へリニューアルいたします！
ご期待ください！



アパマンショップオーナーズは、
アパマンショップご加盟企業に管理委託をされている
賃貸経営オーナー様だけが読めるオーナー会報誌です。

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
アパマンショップ
OWNERS

PERFECT ONE

PR

ポン! ポン! ポン! で、

※1

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!と肌に乘せた瞬間、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、上品な仕上がりに。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:
2024年2月29日まで
特別価格
キャンペーン!
パーフェクトワン
クローウ&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
無料

(税込)

内容量14g
(約1~1.5か月分)

3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)

【オールインワンファンデーション】
パーフェクトワン
クローウ&カバー
クッション
ファンデーション



さらに!
詰め替えレフィル1個!
通常価格4,180円(税込)



たっぷりエコバック
プレゼント!
※お買い上げ金額が税込10,000円以上
※お買い上げ金額が税込3,000円以上
※お買い上げ金額が税込1,000円以上
※お買い上げ金額が税込500円以上
※お買い上げ金額が税込100円以上
※お買い上げ金額が税込50円以上
※お買い上げ金額が税込10円以上

※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

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。

キャンペーン番号

9038C



WEB限定
キャンペーン
はこちら

※紙面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.shinnihonseiyaku.co.jp

【送料】通常送料価格合計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 クローウ&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いの場合、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、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致します。【個人情報】お問い合わせ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。