

2024
FEBRUARY

2

アパマンショップ オーナーズ

Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

2024年賃貸経営で
失敗しないために
知っておきたいこと

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

不動産オーナーのみなさん

賃貸管理

アパマンショップに
お任せください



全国の
管理物件

約**103**万戸^{※1}

賃貸住宅
仲介業店舗数

No.1^{※2}

取引
オーナー数

約**20**万人^{※1}

お気軽にご来店ください。

アパマン オーナー



※1 自社調べ

※2 2021年11月12日時点 1,043店舗 主要9事業者における店舗数。直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店舗の合計値、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)

From APAMAN

令和6年能登半島地震発生の翌日には 本部の先遣隊が富山県と石川県に入る

令和6年能登半島地震によって能登半島をはじめ、石川県、富山県、新潟県などに甚大な被害が発生しております。お亡くなりになられた方々にご冥福をお祈りするとともに、被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。

アパマンショップ本部では、災害発生後、速やかに災害対策本部を設置し、被害状況の情報収集に入りました。2日には、先遣隊が石川県と富山県に入り、アパマンショップのご加盟企業、全管協の北陸支部にて被災者支援を始めています。

また、石川県・富山県内にて100部屋程度の無償住宅提供を開始、300名以上の方より申し込み希望を頂きました。更に、賃貸住宅を活用した短期避難場所の提供を開始しております。本避難場所の提供は、家賃・共益費・仲介手数料・光熱費など全て無料で、可能な限り家具・家電も無償提供いたします。

私自身も、4日に富山県と石川県のご加盟企業を訪問し被災状況を確認するとともに、賃貸アパートの空室を活用した賃貸

型応急住宅（みなし仮設住宅）の対応方法など、2011年の東日本大震災より、災害発生時に対応してきた被災者支援のノウハウをお伝えしてきました。



全国賃貸住宅経営者協会連合会（ちんたい協会）が、各都道府県と結んでいる災害協定に基づき、委託を受けた全国賃貸管理ビジネス協会が、現地の賃貸型応急住宅の受付対応を行っております。弊社のスタッフも、23日時点で20名以上が受付対応に入っており、避難所を回り支援を行っております。能登半島近辺には賃貸住宅がほとんどなく、金沢中心部までは車で3時間以上かかるため、避難されている方への住宅支援は簡単ではありませんが、一人でも多くの方に安心した生活を送って頂けるよう全力で支援を続けてまいります。



大村浩次

APAMAN (株) 代表取締役社長
50才を過ぎてから、早稲田大学大学院へ入学。優秀論文賞を受賞し卒業。現在は、アメリカのサンタクララ大学に入学し、週末だけ大学生として勉学に励む



APAMANトピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

能登半島地震で避難されている方々への 無償住宅、賃貸型応急住宅の受付対応



石橋正好
朝日不動産株式会社
(富山県)
代表取締役社長

令和6年能登半島地震で被害に遭われた方々に心よりお見舞い申し上げます。1日は、過去に経験したことのない揺れで、孫達は悲鳴を上げていました。お客様より水が止まらない等の電話が入り始め、すぐに、全体 Line で社員に連絡をとり、2日の朝一番に40人前後の社員に出勤してもらい対応に入りました。5日ぐらいまでに600件以上の問い合わせが入っています。アパマンショップ本部からは2日に来社頂き、すぐに現地対策本部を設置、4日には大村社長にも入って頂きました。本当に驚くくらい迅速な対応で、災害対応のノウハウがしっかりされているので助かりました。「賃貸型応急住宅」に関して、富山県の氷見市において罹災証明発行が始まり、4000件を超える申請により1200件の審査が完了しています。これに伴い「賃貸型応急住宅」の手続きが増え始めています。今後の展開としては、石川県からの被災者の受け入れも視野に入れながら、準備を進め体制作りをしていきます。入居者様、オーナー様のために、出来る限りの対応をして参りますので、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。



堀巖太
Apaman Property株式会社
取締役

令和6年能登半島地震で被害に遭われた方々に心よりお見舞い申し上げます。私は2日に石川県の金沢市に入りました。全管協の北陸支部長をされている苗加社長より、現地災害対策本部として北陸支部事務局を使わせて頂くことになり、そこを拠点に動いています。金沢から能登半島まで、道路の分断や渋滞で当初は車で14時間近くかかる状況でした。そのような中、避難所を回りながら各自治体の方々と賃貸型応急住宅の仕組みや対応の仕方などを協議させて頂いております。現地災害対策本部にフリーダイヤルを設置し、その番号を広報する事で避難されている方からの問い合わせがあり、ちんたい協会が窓口となり、全管協が委託をうけて対応する「賃貸型応急住宅」にて対応しております。APAMANグループから30名程のスタッフが現地入りし、被災者支援と管理物件の安全確認に当たっております。能登半島周辺にはアパートがほとんど無く、金沢周辺まで来て頂く必要があり、またファミリー物件でないと家族全員が入居できないなど難しい状況ですが、出来る限りの被災者支援を行って参ります。



賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

住宅の無償提供で 能登半島地震を支援

アパマンネットワークおよびアパマンプロパティは、令和6年能登半島地震の被害状況を踏まえて、被害に遭われた被災者の方々に無償による住宅の提供を行っています。対象地域は石川県、富山県で部屋数は約100部屋です。期間は6カ月間となっています。なお、詳細につきましては、「住宅提供の問い合わせ先」(担当Ⅱ植田090・5725・5621、佐藤080・3087・0300)まで(受付時間10時～17時)。



短期避難場所も 賃貸住宅で開設

アパマンネットワークおよびアパマンプロパティでは、令和6年能登半島地震の被災者の方々に賃貸住宅を活用した短期避難場所(期間1～3カ月程)もご提供しています。避難場所は家賃、共益費、仲介手数料、光熱費などがすべて無料です。また、可能な限り家具や家電も無償にて、ご用意をしております。手続きも簡素化し、被災者の方々が一刻も早く安心して生活ができる環境のご提供を目指しております。

- ① 対象物件Ⅱ石川県・富山県内
- ② 期間Ⅱ1～3カ月程度
- ③ 対象者Ⅱ令和6年能登半島地震で被災された方
- ④ 提出書類Ⅱ被災状況報告書など

なお、詳細につきましては「住宅提供の問い合わせ先」(アパマンプロパティ電話0120・27・1000、接続番号387906)まで(受付時間10時～17時)。

2023年11月の 募集家賃の動向は？

アットホームが、2023年11月の主要都市(1都3県、札幌市、仙台市、名古屋市、大阪市、福岡市)の募集家賃の動向を発表。これによりまずと単身者向き(30㎡以下)のマンションの平均募集家賃の前年同月比上昇率トップ3は1位Ⅱ東京23区(9万1146円)、2位Ⅱ札幌市(4万1797円)、3位Ⅱ大阪市(6万2650円)。アパートは1位Ⅱ埼玉県(5万2923円)、2位Ⅱ仙台市(4万1227円)、3位Ⅱ神奈川県(5万5894円)でした。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

貼れるセメントという新常識!?



貼るだけで剥き出しのコンクリート壁が実現できる…そんな内装用の不燃化粧パネルが『INORGA (イノルガ)』です。コンクリートと同様の成分&製法で作られており、ブルックリンスタイル的なクールな質感の壁に仕上がります。サイズも割り付けしやすい2種類 (イノルガ 6060=600mm×600mm、イノルガ 4590=450mm×900mm) が用意され施工も良好です。価格はイノルガ 6060=1万4,080円、イノルガ 4590=1万5,400円(いずれも1ケース4枚入り・税込み)。○ニッシンイクス / <https://www.nissin-ex.co.jp/>

和室がオシャレに大変身! ふすま用シート

簡単にふすまをイメージチェンジできる『ふすまりメイクシート』です。洋風の扉をモチーフにした画期的なデザインで、和室のナチュラルなインテリアにも合わせやすい自然素材やニュアンスカラー (12種類) をラインナップ。ふすま本体用のリメイクシートと天袋タイプが用意されており、統一感を出しやすいのも魅力です。価格は M サイズ (幅 100cm×長さ 185cm)=5,990円、L サイズ (幅 100cm×長さ 200cm)=6,490円、天袋タイプ=2,860円 (いずれも税込み)。○壁紙屋本舗 / <https://kabegamiyahonpo.com/>





物件購入、融資、運営、出口戦略など!

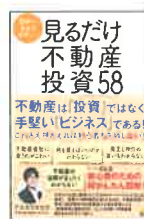
2024年賃貸経営で 成功するために 絶対に知っておきたいこと

賃貸経営を取り巻く環境にも大きな変化が訪れそうな2024年。
今月はそんな状況下でも安定した収益を得るために
知っておくべきことをご紹介します。

アユカワタカラ



宅地建物取引士。J-REC 公認不動産コンサルタント。ファイナンシャルプランナー。相続コンサルタント。大学卒業後、大手ラジオ局に入社。43歳で賃貸経営を始め資産を拡大し48歳で独立。現在は区分所有、一棟物件、戸建て、築浅、築古、首都圏、地方、海外など幅広く運営する。年間300本を超えるセミナー講師としても活躍中で、YouTube「アユカワTV」にて動画も公開。



「日本一わかりやすい!

見るだけ不動産投資58」

賃貸経営を行う際に知っておくべき基礎知識を図解なども交え分かりやすく解説した一冊。

- 著者：アユカワタカラ
- 発行：サンライズパブリッシング
- 発売：飯塚書店○定価：1,650円

**キーワードは多様化!
法改正などにも注目し
災害リスクを考慮する**

私は2024年は多様化が、ひとつのキーワードになると考えています。そのなかで、空室に悩んでいる大家さんが高稼働を実現するために入居ターゲットとして考えたいのが、高齢者、障がい者、LGBTQ、外国人といった方々になります。高齢者や外国人は今後確実に増えていきますし、障がい者の方は一人暮らしの場合は自治体から補助金が出るケースもあるため、家賃の支払いの不安を軽減できます。また、空室対策としてLGBTQの人達を受け入れるのも効果的です。一度入居して頂くと退去時にLGBTQの方を紹介してくれることが多いため、空室期間が生まれにくい点も魅力です。このように入居ターゲットを多様化して空室リスクを下げ

2024年に賃貸経営を行う上で 気にしておくべき点の一例



- 1 暮らしの多様化と外国人需要
- 2 賃貸経営や融資の多様化



- 3 マンション建て替えの法改正



- 4 今後も心配な地震などの災害
- 5 コンパクトシティ構想
- 6 売れ残り始めた新築戸建ての動向
- 7 コロナ関連倒産の影響
- 8 金融緩和と金利の動向
- 9 技術革新やDXの進展
- 10 世界のファンドマネーの動向
- 11 空き家の問題
- 12 建築資材の動向



るわけですが。

ほかにも多様化は、賃貸経営の手法にも当てはまりません。今は民泊やレンタル会議室の運営など様々な選択肢があります。特に民泊は人気エリアだけではなく、今後は知名度が低い地方でも需要が増えてくるはずですし、別荘地などでの運営も良いと思います。

また、2024年は情報入手が重要になると感じます。例えば、マンションの建て替えの法改正が2024年に行われるのもトピックです。今まではマンションの建て替えには所有

者の5分の4の合意が必要で

したが、改正後は所在が明らか
な所有者の4分の3の賛同で
可能になります。さらに所有者
が部屋を貸し出している場合
は建て替えの議決後、借主に対
し半年後に立ち退きを請求で
きる形にもなるのです。これに
より建て替えが増える可能性
があります。そうなれば「耐用
年数超えの駅近の区分所有を
現金入手し建て替えを待つ」と
いう作戦が有効になるかも知
れません。上手いけば資産価
値が高い新築に生まれ変わる
からです。

最新情報から考えるという

点では、私は建築資材の高騰に
ついて予測が最近変わりました。
2024年は高騰が落ち着
いてくると考えています。理由
は所得が上がリインフレが抑
制されると思うからです。また、
金利もゼロ金利政策から脱却
はしても、急激な上昇はないと
考えています。今後欧米各国の
金利が下がると予測している

ため、日本も同調する形で小
幅な引き上げで落ち着くと思
います。

最後に災害の備えについて
も触れておきます。令和6年能

登半島地震は今も大変な状況

ですが、このような震災を完璧
に防ぐのは困難だと思っています。
しかし、リスクを最小限にする
努力は必要です。例えば、ハザ
ードマップなどを確認しリス
クが低い地域の物件を購入し
たり、複数所有する場合は1箇
所に集中させずエリアを増や
し分散するなど、工夫できるこ
ともあります。

以上のような点を念頭に置
くことが成功への近道だと思
います。次頁からは、より実践
的なノウハウについて詳しく
解説していきます。

机上検討で必要な知識から現地視察の仕方まで 物件を目標別に探し出し手に入れる考え方とは？

物件の現地視察の手順

(1) 最寄り駅をチェックする

駅の周辺に、どのような店があるかチェック。例えば、牛丼チェーン店が多ければ独身の会社員、ファミリーレストランなら家族が住む街と判断できます。



(2) 歩いて物件に向かう

開かずの踏切や信号機の有無など、実際に自分で歩かないと分からないことが数多くあります。周辺住宅の洗濯物などでも住民のカラーが判明します。



(3) 物件を隅々までチェック

外壁、廊下、階段など様々な場所の清掃状況を確認。同時にポスト、電気メーター、ガスメーター、カーテンの有無などもチェックし入居率を調査します。



(4) 駅に戻りながら他物件の入居状況をチェック

再度、歩いて駅に戻りながら周辺の競合の入居状況を「(3)と同じ箇所」でチェック。このような視察を朝、昼、夜、雨の日で4回行うのが理想的です。



(5) 駅前の業者さんを訪問する

駅前の業者さんを訪問して「周辺の入居率や家賃相場」などをヒアリングします。物件があるエリアの最新情報を可能な限り多く引き出すようにします。



収益性を数字から判断、レントロールの真実を机上検討で見抜く

物件の選び方は目標や属性などで変わります。そこで左頁に物件別のキャッシュフロー事例と、目標別の物件選びの考え方をまとめましたので、チェックしてみてください。

また、物件の購入を検討する際には、「表面利回り」「実質利回り」「税引き前キャッシュフロー」「税引き後キャッシュフロー」「ROI」「返済比率」「デ

ッドクロス」などを計算し収益性に問題がないか把握することも大切です。さらに机上の検討では、これらの数字に加え下に記に挙げている様々な書類に目を通す必要があります。なか

でも、各部屋の間取り＆面積、契約者、月額賃料、契約日などの一覧であるレントロールは見方にコツがあります。重要な

のは記載内容が「本当に正しいか」で、次のような点に注意が必要です。①レントロールが作られた日付は半年前などの場

机上検討に必要な書類

- マイソク
- インターネット地図
- 都市計画図
- 道路関係図
- ハザードマップ
- レントロール(家賃表)
- ランニングコスト一覧
- 固定資産税評価証明書
- 修繕履歴一覧

合は要確認。②入居契約の開始日と月額賃料における家賃変動は新築時から住んでいる人

より、数年後に入居した方の家賃が安い時は新築時からいる人が退去した際に賃料下落の確率が高い。③近々の契約内容

端に安い時は売却のため賃料を下げ入居決めを行った可能性が高い。④備考欄に「同居人

あり」など、特記事項が明記されている時は必ず確認する。なお、現地視察におけるポイントについては、左記の内容を参考にしてみてください。

目標別の物件選びの考え方の一例

10年後に月々10万円のキャッシュフローが欲しい

- 想定年収/450万円 ● 想定年齢/30歳 ● 自己資金なしの場合



まずはフルローンで中古の区分所有マンション(ワンルーム)を購入。
コツコツ残債を減らしてキャッシュフローを増やしていく

1年後に月々10万円の キャッシュフローが欲しい

- 想定年収/600万円 ● 想定年齢/40歳
- 自己資金1,000万円の場合



まずは自己資金2割で中古の
一棟アパートを購入。
キャッシュフローを得ながら
賃貸経営のノウハウを学んでいく

仕事が自営業で収入の安定を 図るため、5年後に 年間300万円の家賃収入が欲しい

- 自営業 ● 想定年齢/30歳
- 自己資金300万円の場合



賃貸経営の勉強をしながら、
現金で築古の戸建てを購入。
さらに、家賃収入を貯めて現金での
物件購入を推進していく

5年後に月々20万円の キャッシュフローが欲しい

- 想定年収/1,000万円 ● 想定年齢/50歳
- 自己資金1,000万円の場合



まずは自己資金2割で新築の
一棟アパートを購入。
キャッシュフローを得ながら
賃貸経営のノウハウを学んでいく

10年後に経済的自立を実現させ、 仕事を早期リタイアしたい

- 想定年収/500万円 ● 想定年齢/30歳
- 自己資金なしの場合

まずはフルローンで中古の
区分所有マンション(ワンルーム)を購入。
実体験で賃貸経営を学びながら
自己資金を増やし、
ベストなタイミングで一棟マンションを
入手して規模を拡大する

実際の物件別の キャッシュフロー事例

首都圏の築古の中古区分所有

- 購入価格/1,000万円
- 自己資金/0円
- 利回り/10%
- 年間家賃/100万円
- 年間の融資返済/60万円
(金利2%の20年返済)
- 年間のキャッシュフロー:40万円

東京都内の中古一棟マンション

- 購入価格/1億5,000万円
- 自己資金/3,000万円
- 利回り/6%
- 年間家賃/900万円
- 年間の融資返済/543万円
(金利1%の25年返済)
- 年間のキャッシュフロー/357万円

首都圏の新築一棟マンション

- 購入価格/1億円
- 自己資金/2,000万円
- 利回り/6%
- 年間家賃/600万円
- 年間の融資返済/309万円
(金利1%の30年返済)
- 年間のキャッシュフロー/291万円

地方の中古一棟アパート

- 購入価格/4,300万円
- 自己資金/860万円
- 利回り/12%
- 年間家賃/516万円
- 年間の融資返済/261万円
(金利2%の20年返済)
- 年間のキャッシュフロー/255万円

地方の中古一棟マンション

- 購入価格/1億円
- 自己資金/2,000万円
- 利回り/15%
- 年間家賃/1,500万円
- 年間の融資返済/486万円
(金利2%の20年返済)
- 年間のキャッシュフロー/1,014万円

地方の築古戸建て

- 購入価格/300万円
- 自己資金/300万円
- 利回り/20%
- 年間家賃/60万円
- 年間の融資返済/なし
- 年間のキャッシュフロー/60万円

審査の流れ、評価基準、金利の種類など 上手く融資を活用していくために必要なこととは？

定性評価を熱意で向上、
固定金利期間選択型の
5年がお勧め！

賃貸経営で融資を受けるには、①政府系金融機関（日本政策金融公庫等）の活用、②アパートローン（パッケージもの）、③プロパーローン（各行のオリジナルで個々の賃貸経営に合わせローンを組む）などの方法があります。

いずれにしても金融機関の融資姿勢は随時変化するため、常に最新情報を入手するのが成功のポイントになります。また、融資審査の流れについては右下にまとめましたが、基本的に最初は話を持ち込んだ支店内で担保評価や融資額、自己資金の割合などが協議されます。そして、大抵の場合は案件が1億円以内の融資であれば、最終的に支店長の決裁が下りれば融資を受けられます。

ただし、1億円を超える案件



融資審査の流れ

- 1 支店内協議（担当者ほか）
- 2 担保評価調査
- 3 支店内協議決裁（支店長）
- 4 本部申請（審査部に稟議）
- 5 審査部と支店でやり取り
- 6 審査決定

融資の種類

政府系の金融機関から借りる
アパートローンで借りる
プロパーローンで借りる

になると本部への申請が必要となります。仮に本部で決裁が下りず突き返された場合は、融資の申込者と支店長で内容について話し合い、再度本部の審査部の稟議にかけます。このやり取りを繰り返しながら、最終的に本部審査に通れば融資を受けることが可能です。

また、金融機関が融資審査する時には定量評価と定性評価の2つの基準を用います。定量評価は数字で表されるもので、物件の積算評価（土地と建物の評価）、収益還元評価（物件がど

れぐらい収益を生むか）、取引

事例評価、返済比率、個人資産などになります。一方、定性評価は経営方針や経営者の人格などで、数字では表せないものになります。つまり、定性評価は工夫次第で好感度を上げられるわけです。ポイントは「事業への熱意」や「物件を買おうと判断した理由」などを自分の言葉で語れるかです。もしも、金融機関が好意的に見てくれれば、担当者さんが稟議書に反映して「この人なら大丈夫」とアピールしてくれます。

最後に金利についても触れておきます。一般的に金利上昇の局面では固定金利、下落傾向なら変動金利が良いとされています。現在は、若干の金利上昇の局面と言えますが、私のお勧めは金利が一定期間固定される「固定金利期間選択型」です。なかでも5年固定型が良いと思います。理由は、物件を5年超まで所有すると譲渡所得税が安くなるからです（長期譲渡所得税）。つまり、最低でも「5年は売却しない」という考え方が根底にあるわけです。

活用すべきアイテムからコンセプトの考え方まで 効果的なリフォームを行うためのポイントとは？

**物件のコンセプトや
目指す家賃設定などで
臨機応変に対応する**

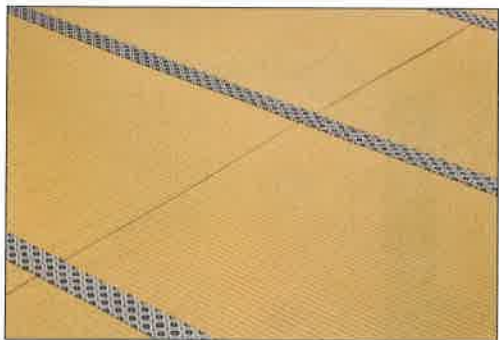
リフォームについては物件の状態や目指す家賃設定などにより方向性が決まってくると思います。例えば、数百万円以下で入手した築古戸建てなどの場合は「最低限住める状態」で安価な家賃で貸し出すのも手です。最低限住める状態とは「雨漏りがなくガラスが割れていない」「水回り、電気、ガスなどが普通に使用できる」といった状況です。そのため部屋にデザイン性などは求めませんし、和室も畳のままにします。費用対効果を最大限に考えた場合は初期費用を抑え、入居ターゲットの多様化と家賃設定で収益が得られるラインを探るのもひとつの方法だと思います。

その一方で、物件に魅力的な付加価値を与えて周辺相場よ

りも高い家賃を目指す戦略もあります。このケースでは綿密なマーケティング調査を行い、入居ターゲットに好まれる個性溢れるリフォームを施します。照明、壁紙、床材、水回りなどにデザイン性の高いアイテムを採用し、場合によっては特化した魅力（ペット共生にして一緒に住むのに最適な設備を揃えるなど）を付けるのも良いと思います。

一番だめなのは、資金を中途半端にかけて物件の地域性に合わない、大家さんの自己満足的なリフォームを行ってしまうことです。このようなミスマッチを避けるためにもマーケティングは非常に重要です。もしも、コンセプトを決めきれないのであれば、照明やアクセントクロスなど比較的安価なアイテムから採り入れ入居希望者様の反応を見てみるのも手だと思います。

築古戸建てなどは費用対効果を考え 必要最低限で済ますのも手！



高めの家賃を目指すなら ライバルにない 個性を追求！

写真は私が手掛けた「ペット共生」がコンセプトの物件です。新築マンションなのでリフォームではありませんが、犬や猫と住みたい人に喜んで頂ける魅力的なアイテムを数多く設置しました。

築古戸建ての場合は「あえて手を入れない」という選択もありだと思います。和室でも住んでくれる方はいますし、水回りも「使えれば問題ない」という層は一定数存在します。

賃貸借契約における注意点から財務諸表の見方まで 収益を得ながら物件数を増やす管理運営術とは？

右肩上がり拡大の鍵、サブリース契約は
注意点も考慮して活用

大家さんならご存知かと思いますが、賃貸借契約には普通借家契約と定期借家契約があります。そして、現在の日本では普通借家契約が約98%、残りの約2%が定期借家契約という状況です。この2つの違いを一言でいえば「入居者様に有利なのが普通借家契約」で「大家さんに有利なのが定期借家契約」となります。

また、サブリース契約（業者さんが大家さんから部屋を借り、それを入居者様に貸し出す形でいわば転貸のようなシステム）もあります。これは入居者様の有無に関わらず、サブリース業者さんから一定の賃料が支払われるのが魅力です。とはいえ、一般的な管理委託よりもサブリース契約の方が手数料が高くなるケースが多くな

サブリース契約の注意点

- 保証期間が30年でも当初設定した家賃が減額される可能性がある
- 敷金、礼金、更新料が業者さん受け取りの場合が多い
- 必ずしも契約直後から家賃が保証されるわけではない
- リフォーム費用や水道、光熱費、清掃費などがオーナー負担になる場合もある
- 売却時に価格交渉されやすい
- 大抵の場合サブリース契約を解除する際は半年前に伝える必要がある

ります。さらに、家賃の保証期間が30年だったとしても、必ずしも同じ家賃金額で保証されるわけではありません。大抵の契約において、5年程度のスパンで家賃の見直しが行われるからです。家賃が減額されると収支が悪化する可能性があるため注意が必要です。ほかにも、右記のような弱点があります。ただし、大きなメリットとしてサブリース業者さんが廃業し

ない限り、毎月決まった家賃が振り込まれるため「金融機関から安定した賃貸経営」と見てもらいやすい点があります。いずれにも一長一短ありますが、私は可能であれば大家さんにとって有利な定期借家契約を積極的に取り入れていくのが良いと考えています。

また、「銀行から融資を受けて物件を増やしたい」と思っている大家さんは、右肩上がりの確定申告書や決算書を作り続けることも忘れてはいけません。その際に重要なのが貸借対照表（BS）と損益計算書（PL）です。賃貸経営は借入れ（L）で行う事業なため負債が大きくなりがちで、純資産が目減りしていきます。しかし、事業を拡大するには、純資産を増やす必要があります。そこでタイミングを見て物件を売却し、純資産を増やし次のステップへと繋げていくようにします。

物件を増やす際のポイントになる BS（貸借対照表）とPL（損益計算書）

決算報告書
貸借対照表
損益計算書
キャッシュフロー計算書

BS（貸借対照表）

資産	負債
	純資産

PL（損益計算書）

費用	収益
利益	

ここを増やすのが重要！

金融機関からの借入れが多いほど負債が増えるため、タイミングを見て物件を売却し純資産を増やす

1年間において可能な限り費用を抑え利益を増やすことを目指す。利益は純資産に入る

資産入れ替えのタイミングから有効な売却術まで 賃貸経営を成功に導き利益を生む出口戦略とは？



売却や資産入れ替えを
視野に入れる5つのタイミング

- ① 所有後5年を超えているか
- ② デッドクロスの時期
- ③ 残債利回り
- ④ 不動産の市況
- ⑤ 物件がある街の成長度合い

デッドクロスや
残債利回りを踏まえて
売却時期を見定める

賃貸経営の出口戦略として

物件の売却があります。タイミ
ングの見極め方としては、次の
ような点があります。

① 所有後5年を超えているか

融資の項目でも触れました
が、5年を超えると譲渡所得税
が安くなるのが理由になりま
す(短期譲渡所得税の税率約39

%Ⅱ所有期間5年以下、長期譲
渡所得税の税率約20%Ⅱ所有
期間5年超)。

② デッドクロスの時期

減価償却費などの計上でき
る経費が減り、その分税金を多
く支払わなければいけないタ
イミングをデッドクロスと呼
びます。賃貸経営において年月
を重ねていくと次第に減価償
却が減っていく、元本返済と支
払う税金が増え手元資金がな

くなる…という、まさに危険な
時期といえます。この前段階で
物件を売却すれば、デッドクロ
スは避けられます。

③ 残債利回りの状況

残債で割ることで「将来の利
回りがどれぐらいか」はかれる
のが残債利回りです。基本的
に「年間の家賃収入÷残債×1
00」で計算できます。仮に
月々の家賃が8万3000円
の東京都内の区分所有(中古ワ
ンルーム)を1850万円で入
手したとします。すると利回り
は「(8万3000円×12カ月)
÷1850万円×100」約
5・38%になります。一方で、
10年後に残債が1400万円
に減り家賃が8万円に下がっ
たと仮定した場合の残債利回
りは「(8万円×12カ月)÷14
00万円×100」約6・86
%となります。この数字が売
却をはかるタイミングになる
わけです。もしも、10年後に東

京都内の中古ワンルームマン
ションの区分所有を利回り約
6・86%で売りに出したら、す
ぐに買い手が見つかると思
います。それぐらいお得な物件の
ため、10年後には売却して残債
も十分返せる形になります。

なお、売却時の利益は「売れ
た値段ー購入金額」ではなく、
「売れた値段ー購入金額十減価
償却費」となります。例えば、5
年後に6000万円で購入した物件を
5年後に6000万円で売却
した場合に、建物部分を毎年2
00万円ずつ減価償却してい
けば、5年間で1000万円の
減価償却費となります。つまり
「売れた値段6000万円ー購
入金額5000万円十減価償
却費1000万円」2000
万円の利益と考えます。

このような売却資金を元手
に新物件を入手して、段階的に
賃貸経営の規模を拡大してい
ければ理想的だと思います。

APAMANTピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

アパマンショップの店舗では、
土屋太鳳さん・土屋炎伽さん姉妹の
様々な販促グッズで集客しております

リリース済 apamanshop.com 特設ページ

B2ポスター
土屋姉妹 ver.
土屋太鳳さん ver.
土屋炎伽さん ver.

タペストリー

のぼり
土屋太鳳さん ver.
土屋炎伽さん ver.

**土屋太鳳さん
等身大
パネル**

デジタルサイネージ
アパマンショップ
手動更新の場合 FCポータルよりダウンロードして更新ください

B2ポスター用データ
FCポータルよりダウンロードいただき、印刷してご利用ください

※画像はイメージです

TVCM 大好評放映中!
土屋太鳳さん・土屋炎伽さんの姉妹出演!メイキングもYouTubeで公開中です。

APAMANトピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

APAMAN MEMBERSがスタート！
お客様へ今までにない特別な体験が
抽選で当たります

APAMAN MEMBERS



QRコードは
お客様専用
となります

究極の個人年金の作り方！

お金持ち大家さんへの道 第182回



全国賃貸管理ビジネス協会名誉会長

高橋誠一

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。東京・埼玉・神奈川県を中心にアパマンショップ47店舗運営。

豊かな生活を送るには、老後資金として、夫婦二人で年金プラス1億円は必要と思います。

年金の支給開始年齢は65歳です。現在、企業や官公庁では定

年を65歳に引き上げる動きもありますし、65歳までの再雇用期

間を設けている企業もあります。しかし、再雇用期間に入ると仕

事はさほど変わらないのに、給与だけは減額されることが多

いようです。自営業ですと、この再雇用制度は関係ありません。

身体も元気で仕事もあれば収入は減ることはありませんが、そ

れはゆとりある老後を暮らせるかどうかとは別の問題です。

それに加え住宅ローンの残債があつたら、月々の年金全部を

その返済にもっていかれてしまいます。これではとても豊かな

老後は考えられないのではないのでしょうか。中には、うちは借

家だからその心配はないという方もいますが、家賃はどうされ

るのですか？ 結局は同じことだと思います。

逆に支給額が少ない国民年金だけの自営業の方は、元々サラ

リーマンのような年金に関する過度な期待はないと思いますが、

いつまでも今の仕事をしていられるか、健康面でも仕事面でも

何の保障もありません。もう一度、このことを考えてみましょう。

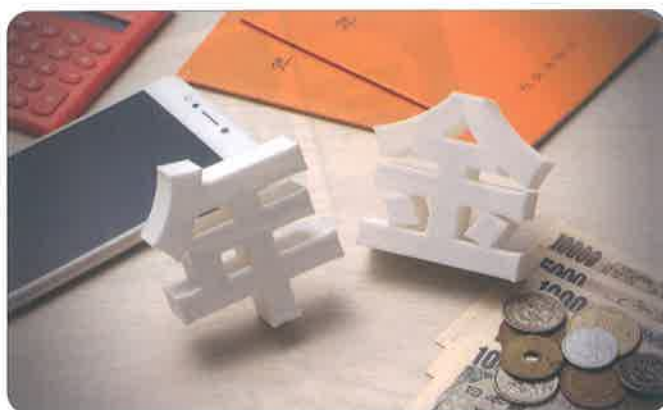
老後資金にはいくら必要か？

「毎月の年金以外にいくら不足

して、夫婦二人の老後年数を何年として」というような、平均

的な家計調査を基にした試算がいろいろと出されていますが、

何年生きるかとか、どんな老後を送るかとか、それは個人差が



あるものなので一概にこの額とはいえないと考えています。それよりもむしろ、安心して暮らせる老後にするためにはいくら必要か、これをしっかり決めて、そのうえで何をすべきかを考えましょう。

私は、老後資金として、夫婦二人で年金+1億円は必要とい



つも言っています。講演会などでお話すると驚かれる方もいらっしゃると思いますが、私的には、この1億円というのは驚くほどのお金だとは思っていません。私は、「お金がなければ長生きしてもつまらない」と思っています。ですので一人でも多くの方に充実した老後を過ごしていただくために「お金持ち大家さん」という商品をつくりまし

たし、私の会社でも役員や社員に推奨しています。また私たちの「お金持ち大家さん」は一般的にいわれているような単に年金不足分を補うものではありません。年金では維持できない今のギリギリの生活を保障する商品であっては意味がないのです。ちまたの何々研究所やファイナンシャル・プランナーが試算する数字は老後生活を30年として、年金+3000万円前後が必要、というのがほとんどです。もちろん個人差はありますが、これではギリギリの生活です。この生活からゆとりや豊かさを得るのは難しいかもしれません。

年間500万円は 用意したい

日本は世界に類を見ないほどの長寿社会です。これは良いことばかりではありません。それも多子高齢化なら良いのですが

少子高齢化です。年金を払う人が減り今後年金支給額が減額される可能性がありますから、何々研究所やファイナンシャル・プランナーの試算もこの通りにはいきません。老後生活の不足額は増える一方です。ギリギリの生活すらも保障されないことになります。ではどれくらい用意できればいいのでしょうか？これについても個人差はあ



りますが、おおよその数字としてズバリ言いますと年間500万円くらいは必要ということになります。「えっ、500万円って今と変わらないじゃない」と思う方もいますよね、給与所得者の平均額とほぼ同じですから。でもこの500万円という数字はギリギリ生活しているための金額ではなく、今まで平均よりやや上の生活をしてきた方がガマンすることもなく生活していける最低ラインを保障した額です。このくらいないと心豊かな生活をしていくのは難しいでしょう。では、「心豊かな生活とはどういうものなのでしょうか？」

(次号へつづく 解決編)

成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

安定運営を継続するため

震災時に大家さんがすべきこと

**最優先は入居者様の安否
建物の損傷も迅速に確認**

まずは、2024年元旦に

起きた令和6年能登半島地震で被災された皆様に、心よりお見舞いを申し上げます。私の知り合いにも北陸エリアで賃貸経営をしている大家さんが何人かいますが、今は様々な対応に追われていることと思います。大家さんは「入居者様の命を預かっている」ため、震災後に「どのように対応するか」はとても重要です。このような非常時に大家さんとして正しい行動が取れば、入居者様から信頼を得られて高稼働の実現にも繋がります。

そこで、今回は私の東日本大震災の時の経験なども踏まえながら、震災の対応について考えていきたいと思います。

東日本大震災の際、私は発生した翌日に管理運営している物件の入居者様全員の安否確認をメールと電話の両方で行い、物件の被害状況についても情報を集めました。この時は幸い入居者様に被災された方はおらず、物件にも大きな被害がなかったため、発生3日目からは詳細な点についても確認していったのです。

申請を行いました。その結果、2〜3週間後に100万円程度の保険金が下りています。

所くらい発生していたため、地震保険を使ったのは、この時が初めてです。一般的に地震保険は火災保険の特約として入る形で補償額は「火災保険の契約金額の30〜50%の範囲内で設定、建物は5000万円まで」となっています。

われました。

ところが東日本大震災以降、全国各地で大地震が頻発していることもあり、「地震保険の保険料が上がったり判定基準が厳しくなる」といった状況も見られます。また、地震保険は高い割に補償額が少ないから「加入しない」と考える大家さんもいるようです。しかし、私は地震大国の日本で「地震保険に入らない」のは、悪手だと考えています。やはり、人のライフラインを守るべき大家さんとして、地震保険に入るのは当然の務めだと思っております。そのうえで、震災が起きた時に大家さんとして実践すべきことは、次の

■ 震災時に迅速に行うべきこと

入居者様の安否確認



建物の損傷度合のチェック



浦田 健 / YouTuber 「ウラケン不動産」

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ティ代表理事。公式HPは <https://urataken.com>

ような点になります。

①自分と家族の安全を確保

②入居者様の安否確認を行い、

必要に応じて救助を要請

③入居者様の安否確認が完了

したら、次に建物の損傷具合をチェックする

さらに、建物に壊れている箇所や傷が確認できたら、すぐに保険会社さんに連絡して検査してもらいます。ただし、災害前からある損傷については補償は認められません。あくまでも地震で壊れた部分のみとなります。地震によるものなら、小さい損壊でも保険

金が下りるケースがあるため、自分で判断せずに検査してもらうことが重要です。

最後に「被災していない人ができること」もあります。

例えば、寄付などの資金的な援助が可能な人は実践するのも良いと思います。ただし、私は震災関連の報道を見過ぎるのは好ましくないと考えています。理由は、悲惨な状況を見続けることで気が減入り、鬱症状に陥るケースなども多いからです。その影響で、旅行やイベントなどを自粛する人が出るかもしれません。こ

れは復興という面では逆効果です。被災していない人達は通常通りの生活をして経済を回すことが、結果的に被災地の支援にも繋がります。

現地入りしてボランティア活動をすることも支援のひとつだと思いますが、それだけがすべてではありません。時間が流れ被災地が落ち着きを取り戻した頃に、現地の海産物を注文したり、旅行に出かけ経済を回して復興に貢献する…このような行動も支援といえます。「何でも自粛すればいい」という考え方は逆効果で

す。みなさんも「震災時に大家さんとして実践すべきこと」や「被災された方々に自分ができること」などを今一度考えてみてください。



相続時だけ専門の税理士さんに

相続実務士
曾根恵子

頼むという発想も必要です

税理士・不動産鑑定士
沖田豊明

税と不動産の両方が わかる税理士が理想

曾根 相続対策は、どこに相談するかで結果が全然違ってきます。安易に身近な人やお付き合いある不動産会社や税理士などに頼んだりするのはなくて、相続や不動産に精通する専門家だからこそ知っている情報やノウハウがあります。

沖田 そうです。税理士は税金のこととはわかるけど不動産のことはわからないんですよ。「この物件を建てて大丈夫か」と聞かれたところから知らないわけです。そもそも税理士にそういうことを聞く方が間違っているんですが……。

曾根 そうですね。相談相手が違うということですよ。相談の入口を間違えると大きな損もするかもしれ

ません。本来得られていた特例などを見逃したりしますし。

沖田 その点、うちは税理士と不動産鑑定士の両方がいますから。税理士さん相手にセミナーも行っているくらいです。

曾根 税と不動産の両方がわかるっていうのは強みですよ。不動産鑑定のことともわかる税理士さんは本当に少ないですから。相続の場面、できたら生前対策のためにも新たな税理士さんや顧問税理士など、その道のプロと出会ってもらいたいものですね。

沖田 そうですね。相続の税務でいうと、税理士に相談に行くときに、「相続案件を、年に何件受け持っていますか？」と聞いてみるのも方法です。一般的な税理士さんなら、普通は5年に1回とかですから。特に物

納というと税務の知識と不動産の知識と両方必要なので、経験したことがないという方も多いはず。単に税務のことに詳しいだけでは対応できないんですね。

曾根 世間に数ある税理士法人さんの中でも、生前対策を意識して、それに対応できている方たちはまだ少ないのだそうですね。

沖田 そうなんです。一般的な税理士さんからすると、普段の記帳や確定申告をしつつ、相続後の対応も申告書を作成するのが大半の仕事で、あえて手間をかけてまで生前対策のフォローをしないか、できないという実情があります。けれども、地主・農家さんからすると大きな損をしているだけに、「生前対策」の場面でも、私たちがお手伝いできることがあると事務所一丸となって力を入れています。

相続になっても困らない!



曾根恵子

【相続実務士】の創始者。(株)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78冊。URL <http://www.yume-souzoku.co.jp>



新刊
発売中



曾根 相続実務士の立場からすると、生前対策で節税案を提案しても、相続に対して知見のある税理士さんは一定のプロの方に限られますね。一般的な税務には精通していても、相続の場面には不慣れな方がいらっしゃいます。

沖田 相続時だけに、これまでお付き合いある税理士さんとは別に専門家を頼むという発想を、地主さんや

農家さんに持つてもらってもいいと思います。

曾根 相続の際の特例や土地、不動産のことなどの知識やノウハウは、専門性をともないますからね。ちなみに、私たちも現在は全国各地の相続にお困りの方の相続を承っていますが、開業当初は千葉県で事業を始めたことから、千葉県の農家の方からのご相談が多かったです。

沖田 そうなんです。私たちは、埼玉県を地盤に業務を行っています。農家さん、なかでも「市街地農家さん」が多くて、その相続対策のお手伝いすることも多いですね。都会のすぐ近くに農地をお持ちの地主さんや農家さんが多くいらっしゃいます。

曾根 そうですね。そんな地主さんたちに多くある共通点は、土地はたくさんあるけど納税資金に困ってし

まい、土地を売らなければならないということでしょうか。世間的には、農家の方や地主さんは土地持ちだから一見安心かと思われがちですが、実情は大変なんです。だからこそ、生前対策ができる方には相続の時に備えて、しっかり節税を考慮して土地や資産を残してもらいたいものです。

沖田 おっしゃる通りです。農家さんや地主さんの相続の際、1代目で土地を少し売って、2代目でまた少し売って、そして3代目で全て売ってしまっ、というケースも散見します。「土地って本当に3代相続するとなくなるんだな」と本当に思いますよ。この言葉は、迷信ではないですね。

曾根 だからこそ、生前に、または相続発生時にいかに土地の相続税評価額を下げられるかといった点も重要になるんですよ。

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】

APAMANトピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

国土交通省の

「子育て支援型共同住宅推進事業」において、 「宅配ボックス設置補助事業」の受付が開始されました。

●受付期間：1月19日～2月29日まで（予算の上限に達し次第終了）

詳細に関しては、「子育て支援型共同住宅推進事業」のホームページをご参照ください。

＜子育て支援型共同住宅推進事業 申請・お問い合わせ窓口＞

●電話：03-6659-8875

●受付時間：10:00～17:00（土、日、祝日、年末年始を除く）

●専用ホームページ <https://kosodate-sc.jp/>

国土交通省

～子育てしやすい住まいの実現～
**共同住宅への
宅配ボックス設置**を支援
します!

留守
再配達

安心
確実

子育て支援型共同住宅推進事業

○概要：宅配ボックスの設置工事について、
子育て世帯の入居率に応じて、**最大50万円/棟**を補助

○対象住宅：子育て世帯の入居率が3割以上の既存の共同住宅

○対象者：賃貸オーナー、サブリース事業者、分譲マンションの管理組合

○受付期間：令和5年度事業分は、令和6年1月19日～令和6年2月29日まで
*予算の上限に達したら終了します。

宅配ボックスの設置に
補助事業が活用できます!
～宅配ボックスを設置するとイイこといっぱい～

子育てでも気軽に宅配便を受け取れる!

休日に宅配便を気にせず
家族で外出できる!

親が外出中でも
非対面で受け取れる!

例えば、150万円の宅配ボックスを設置する場合、
150万円 × 子育て世帯の入居率(3割～10割) × 補助率(1/3)
= **15万円～50万円** の範囲で支援
*子育て世帯の入居率に応じて支援額が異なります。

補助支援
イメージ

○要件等の詳細は、〈子育て支援型共同住宅サポートセンター〉で検索

○お問合せ先：子育て支援型共同住宅サポートセンター

○電話番号：03-6659-8875 / メールアドレス：takuhalbox@kosodate-sc.jp

○URL： <https://kosodate-sc.jp/>

○受付時間：10:00～12:00,13:00～17:00(土日祝、年末年始除く)

専用HP
申請方法がわかる
案内図

詳細は裏面のURLまたはお問い合わせ先へ

Ponta
Point terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

Ponta
ポイントが たまる!



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!

©Ponta

※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/>



令和6年度税制改正 賃貸不動産や取引等に関する項目

① はじめに

与党は令和5年12月15日に令和6年度税制改正大綱を公表しました。そこで、この中から賃貸不動産等の保有、取引等に関する税制改正項目を解説します。

② 土地保有に関する固定資産税・都市計画税の負担調整措置等の延長

令和6年度から令和8年度までの間、土地に係る固定資産税の負担調整の仕組みと地方公共団体の条例による減額制度が継続されることとなります。

住宅用地	負担水準が100%以上……………	本則課税標準額(価格×1/6等)
	負担水準が100%未満……………	徐々に引上げ
商業地等	負担水準が70%超……………	課税標準額の法定上限(価格の70%)まで引下げ
	負担水準が60%以上70%以下……………	前年度課税標準額に据置
	負担水準が60%未満……………	徐々に引上げ

※負担水準=(評価額等に対する前年度課税標準額等の割合) ①税額が前年度の1.1倍を超える場合の減額制度=地価が急上昇したことに伴い、税負担を抑制する仕組みがあります。新たな年度の税額が前年度の税額の1.1倍を超える税額になった場合には、1.1倍までの上昇に留めるという制度です。②商業地の減額制度=商業地等については、評価額の60%~70%に税率を乗じて求めた税額で条例の定める金額を条例により減額する制度。

③ 取引に係る印紙税・不動産取得税の特例の延長

税目	令和6年	7年	8年	9年
不動産取得税の特例 ・住宅及び土地の税率3% ・宅地評価土地の課税標準1/2	27年3月31日まで(延長)			
印紙税の不動産譲渡に関する契約書等に係る税率の特例	27年3月31日まで(延長)			

以上のとおり、延長されます。なお、工事期間の長いマンションのような家屋の場合、新築住宅特例が適用される住宅の用に供する土地に係る不動産取得税の減額措置(床面積の2倍(200㎡を限度)相当額等の減額)が適用されますが、土地取得後から住宅新築までの経過年数要件を緩和する特例措置の適用期限が2年延長されます。

④ 賃貸住宅家屋の固定資産税の減額措置

新築住宅に係る固定資産税の税額の減額措置の適用期限が令和8年3月31日まで2年延長されます。この制度は、賃貸集合住宅の場合、40㎡~280㎡までの新築家屋につき、新たな課税年度から3年度分(一定の中高層耐火建築物等は5年度分)120㎡相当の税額を半2分の1に減額するものです。

なお大綱の検討事項として「国として推進すべき住宅政策との整合性を確保する観点から、地方税収の安定的な確保を前提に、そのあり方について検討する」とされました。これは、住宅ローン控除等で、適用の基本となる住宅規格が省エネ基準適合住宅となったことから、これに準じて新築住宅の環境性能の高い住宅規格を引き上げる方向が模索されるものと見られます(参考:令和5年度東京都税制調査会報告)。

https://www.tax.metro.tokyo.lg.jp/report/material/toushin_top.html

⑤ 不動産管理会社等で使える税制改正

中小法人の交際費等の損金不算入制度につき、次の措置が講じられ、適用期限が3年延長されます。

1	損金不算入となる交際費等の範囲から除外される一定の飲食費に係る金額基準を1人当たり1万円以下(現行:5,000円以下)に引き上げる。
2	接待飲食費に係る損金算入の特例及び中小法人に係る損金算入の特例の適用期限を3年延長する。

※上記①の改正は、令和6年4月1日以後に支出する飲食費について適用される。



日頃の出会いが少ない独身男女に
行政や公的機関と連携した安心のお相手探し

結婚したいのに出会いが少ない…
そんなあなたを真面目に応援します。

本気の恋を
お探しのアナタへ

JUNOALL

ジュノール



公式WEB

ジュノール 検索



ジュノール ご入会の流れ

Flow 01

仮登録

氏名や住所など
基本情報をご登録
いただけます。



Flow 02

来所予約

必要書類をご準備の上、来所可能
な日時をご予約ください。

- 独身証明書 ・ 独身証明書・戸籍抄本（謄本不可）
- 年収確認書類 ・ 源泉徴収票・課税証明書・給与明細等
- 本人確認書類 ・ 運転免許証・マイナンバーカード等

Flow 03

入会説明面談

最寄りセンターにて入会説明後、
必要書類を提出いただき入会審
査を行います。

Flow 04

本登録

必須事項のご登録をいただき、
完了後利用開始となります。

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。



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

利用料は無料、或いは低廉な料金。
安心のお相手探しを始めませんか。

JUNOALLは、行政や公的機関と連携した安心の非営利婚活支援組織です。
「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ために、行政や公的機関と
連携し活動しています。

JUNOALL最高顧問
●元 福岡県知事 ●第10代全国知事会 会長

麻生 渡



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！

Apaman Shop latest store information



● 2023/12/14 OPEN

新横浜店

株式会社アップル神奈川



● 2023/12/27 OPEN

関内駅前店

株式会社アップル神奈川

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。



家主の困ったに答えます！ 一問一答

借家人の中に、他の借家人の郵便物を勝手に見たり、電話を盗み聞きしたりする人がいて困っています。他の入居者からも苦情が出ており、こういう借家人は追い出す事はできますか？ アドバイスをお願いいたします。

中止要請に従わない借家人は、契約解除し立ち退きを求める事ができます。他人のプライバシーや秘密にはまるで興味が無いという人は少数派です。しかし、興味があるからといって、相手に無断で、あるいは強引に、他人のプライバシーや秘密をのぞき、暴き出すことは許されません。プライバシーを侵害すると、相手方から不法行為による損害

賠償を請求されることがあります（民法709条）。その言動が相手の名誉を毀損した場合も、同様です。このようなトラブルは、借家人同士の間でも起こります。

他の借家人の郵便物を勝手に見たり、電話を盗み聞きしたりする人がいたとします。郵便ポストから郵便物を取り出して勝手に見たり、盗聴や盗撮するこ

とは、刑法などの法律や自治体の迷惑防止条例に抵触する場合があります。このような犯罪性・違法性が強い行為が、信頼関係を損なうことは明らかです。この場合、借家人との契約を直ちに解除できると思います。

他の住人のプライバシーや悪口を言いふらす借家人の場合はどうでしょうか？

契約書に、他の借家人のプライバシー侵害を禁止する条項まで入れることはまれです。また、たとえ禁止特約があっても、いきなり契約解除するのは難しいでしょう。ただし、借家人にプライバシー侵害や名誉毀損に当たる言動を止めるように求め、それでも中止しない場合には、

契約を解除して、立退きを求めることは可能です（裁判所が立退きを認める可能性は必ずしも高くありませんが要は立証の問題です）。



入居者保護により、契約条項に入っている特約でも入居者に不利な契約は認められにくいと聞きました。契約条件を守らない借家人を退去させたい場合は、どのような状況だとできるのでしょうか？

信託関係を損なう重大な違反

なら契約を解除できます。借家契約は、大家さんと借家人（当事者という）の約束です。当事者が約束を守らない場合には違反者に対し、契約違反で違約金支払いや契約解除による立退きなどペナルティーが課せられることもあります。

借家人と契約を結ぶかどうか、どんな契約（形式・内容）にするかは、当事者が自由に決められます。これは、所有権の尊重、自己責任の原則と並んで、民法の三大原則の1つです。

だからといって、大家さんに有利な契約内容にすればいいというわけにはいきません。大家さん側に一方的に有利な契約、

言い換えれば借家人側に著しく

不利な特約（契約条項）を結んでも、その特約に違反したからといって借家人を追い出す事はできません。たとえば、「大家さんが立退きを求めたときは、いつでも明け渡す」という特約は、借家人が同意しても、借地借家法や消費者契約法に反し、

無効です。契約は自由と言っても、どんな内容でも認められるというわけではなく、民法、借地借家法、消費者契約法などに抵触する場合、抵触する契約条項は無効になります（任意規定は除く）。公序良俗違反の特約、

借家人に著しく不利な特約も原則無効です。特約が無効の場合、その特約（契約条項）が無効に

なるだけで、借家契約そのものは有効です。

では、有効な契約条項に違反した場合は、無条件で契約解除できるのでしょうか？いきなり契約解除はできません。当然、立退き要求も認められません。契約違反に気づいたら、まず違反状態を止めるように要求（催告）し、それでもまだ違反状態を続ける場合に、借家人が信託関係を損なったとして、初めて契約解除の請求ができます（同時に立退きを求める）。

たとえば、「1か月でも家賃を滞納したら何ら催告を要せず賃貸借契約を解除できる」という特約を結ぶことは自由ですが、実際には、家賃滞納を理由に無催告で契約を解除することはできません。滞納家賃の支払いを催告しても、借家人がまだ家賃を払ってくれない場合、初めて契約解除ができ、同時に借家人に立退きを求めることができる

のです。

違反行為を止めるよう催告し、それでも借家人が違反行為をやめなければ、契約解除できるかといえば、必ず解約できるとは限りません。その違反行為が大家さんとの信託関係を著しく損なうような重大な違反でなければ、契約解除は認められないとされています。

無催告解除できる重大な違反とは、ケース・バイ・ケースですが、無断転貸した場合や、用法違反（居住用としてマンションを借り、大家さんに無断で店舗を経営するなど）の場合には、無催告でも借家人に契約解除と立退きを請求できるでしょう。しかし、無催告解除ができるほど重大な違反かどうか、外観を見ただけでは判断が難しい場合もあります。違反行為を中止するよう一度は催告し、相手に応じない場合に契約解除を通知することを勧めます。



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

From Editors

発行人Publisher 大村浩次
川森敬史
山崎 戒

編集長Editor in chief
久保田力(ビジネスプレス出版社)

副編集長Deputy editor
山代厚男(ビジネスプレス出版社)

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
唐鎌奈波
山中博子

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トテックス

本誌記事及び内容・イラストの無断転載を禁じます

アパマンショップオーナーズ Facebook



今すぐお手元のスマホより
下記のQRコードを読み取って
いいね・フォローお願いいたします!



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

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



所有者さま

査定物件募集!

査定料無料です!

投資家さま

会員募集!

全国の投資物件査定をされませんか?

不動産会社さま

パートナー企業募集!

新しい査定の仕組を導入されませんか?

PERFECT ONE

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)



時短がうれしい1つ9役!!



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く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。

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4月30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
無料
(税込)

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)



まとめ替えレフィル1個!
通常価格4,180円(税込)



お手玉エコバッグ
(七宝柄)



※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。 ※3:当社従来品(2023年11月販売品)との比較

■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
2486D



WEB限定
キャンペーン
はこちら

J&M
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.shionihonseiya.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。※一部商品はゆうパケットでお届けいたします。詳しくはお問い合わせください。【返品・交換】未開封に限り商品到着後8日以内に0120-355-455(9時~21時)にお問い合わせください(返送料・返金手数料はお客さま負担)。(お問い合わせ)ご購入された商品の第三者への転売は、品質及び安全管理の観点から控えていただくようお願いいたします。【個人情報】の取扱い)お客様からお預かりした個人情報は、商品の発送、弊社からのご案内以外には利用いたしません。個人情報の取り扱いにつきましては、弊社webページにてご確認ください。※使用感には個人差があります。