

アパマンショップ オーナーズ

Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

創意工夫で建物を
長期活用し
高収益を上げる極意

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

不動産オーナーのみなさん

賃貸管理

アパマンショップに
お任せください



全国の
管理物件

約**103**万戸^{※1}

賃貸住宅
仲介業店舗数

No.1^{※2}

取引
オーナー数

約**20**万人^{※1}

お気軽にご来店ください。

アパマン オーナー



※1 自社調べ

※2 2021年11月12日時点 1,043店舗 主要9事業者における店舗数。直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店店舗の合計値、海外及び契約店舗含む。契約店舗とは、出店が確定している店舗、出店準備中店舗含む。(日本マーケティングリサーチ機構調べ)

Dramatic Communication
アパマンショップ
apamanshop.com
OWNERS

From APAMAN

在日ウクライナ大使館にて 義援金贈呈式が行われました

2月2日、在日ウクライナ大使館にて、ウクライナ戦争被災者支援として、自民党ちんたい議員連盟、全国賃貸管理ビジネス協会、APAMANグループによる義援金贈呈式が行われました。

昨年、12月18日に、国立競技場で、ウクライナ支援第3弾として、サッカーチャリティーマッチを開催いたしました。ウクライナからは、ヨーロッパチャンピオンズリーグで活躍する「FC シャフタール・ドネツク」、日本からはJリーグ・ルヴァンカップで優勝した「アビスパ福岡」が対戦いたしました。全国賃貸管理ビジネス協会とAPAMANグループでは、ウクライナ支援となる、この復興支援サッカーチャリティーマッチの収益も含め、5,000万円の義援金の目録を贈呈しております。

自民党ちんたい議員連盟からは、石破茂会長、全国賃貸管理ビジネス協会からは高橋名誉会長と大村（副会長・APAMANグループ代表）が出席し、駐日ウクライナ特命全権大使であるセルギー・コルスンスキー氏に手渡しました。

ご協力頂きました皆様に深く御礼申し上げます。



賃貸業界は繁忙期に入り、全国のアパマンショップでは、管理オーナー皆様の賃貸アパート・マンションの空室募集にお客様を案内しております。今年は、新しく土屋太鳳さんと土屋炎伽さん姉妹のテレビCMをはじめ、様々なプロモーションを行い多くのお客様にご来店いただいております。アパマンショップは圧倒的地域ナンバー1を目指し様々な施策で、賃貸経営を行うオーナー様を支援してまいりますので、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。



大村浩次

APAMAN株式会社 代表取締役社長

50歳を過ぎてから、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

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

見守り機能付きの 賃貸を新たに創設

高齢者が賃貸住宅に入居しやすくなるように、社会福祉法人などによる見守りが付いた「居住サポート住宅」の創設の方針を国土交通省が明らかにしました。これにより高齢者を支援し、大家さんも安心して貸し出せるように自治体が認定する仕組みを設けます。さらに、家賃債務保証を引き受ける業者さんを国が認定する制度も創設。これらの内容を盛り込んだ住宅セーフティネット法の改正案による今後の動向が注目されます。



地震保険に関する 大家さんの声とは？

楽待を運営するファースト口ジックが、2023年6月に不動産オーナーを対象に実施した「地震保険に関するアンケート」の結果を発表しました。これによりまずと、地震保険に「必ず加入する」という回答が55・9%で一番多く半数を超えています。さらに、「できるだけ加入する」も24・5%で、両方合わせると8割を超えていました。これに対して「できるだけ加入しない」や「加入しない」という人は、合わせて約2割でした。また、これまでに「地震保険の保険金を受け取ったことはありませんか」という質問では「ある」が15・4%、「ない」は84・6%。受け取り経験のある人からは「基礎にクラックが入り、5%の保険金を受け取った」「壁面に小さなクラックが入り、5%の保険金を受け取った」「半壊で90万円の保険金を受け取った」などの回答がありました。

退去費用の負担を 間違えがちな項目

ライフフルホームズが、退去費用で間違えがちな項目ランキングを発表しました。これによりまずと、退去費用が「納得いかなかった」と答えたのは51・6%で、そのうち10・9%が「交渉で減額になった」と回答。また、借主が負担しなくて良い費用で間違えがちな1位は「画びょうやピンの穴」でした。一方、借主が負担しなければならぬ費用で間違えがちな1位は「専用庭の雑草処理」。専用庭の管理責任は借主というのを知らない人が多いようです。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

水まわりで使える耐水仕様の防音フロアマット



耐水仕様で水まわりにも使える…そんな防音マットが『リフェイス タイル』です。「EVA+ポリエステル素材」の極厚クッションが生活音などを軽減。さらに水を弾くためキッチンや洗面所、浴室など幅広い場所で使用可能です。施工も簡単で、カッターで切れ接着剤を使わず床に直接貼り付けられます。防災認定を取得しており、濡れた素足でも滑りにくく衝撃吸収性が高いのでペット可の物件などにもお勧めです。価格は 4,620 円 (45cm×45cm=1 枚・税込み)。○ピアリビング / <https://www.pialiving.com/>

スマートロック機能搭載のゴミステーション

入居者様のプライバシーを保護する小型集合住宅向けのゴミステーションが『インテリジェントダスポンハイスリム』です。スマートロック機能を搭載しており、外置きのゴミ集積庫でも万全なセキュリティを実現できます。開閉はカードキーやスマートフォン、暗証番号などで可能。安心してゴミを捨てられるので、一人暮らしの女性の入居者様が多い物件などにピッタリです。サイズは 500L と 600L の 2 種類をラインナップ。価格など詳細はウェブサイトから要問い合わせ。○ナカノ / <https://na-ka-no.co.jp/product>



APAMANトピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

2024年4月度WEBオーナーセミナーを
開催いたします。お取引オーナー様は、
ご加盟企業へお申し込みの上、
視聴用URLを取得されてからご視聴ください。

2024年4月

アパマンショップ

WEBオーナーセミナー

最新の賃貸市場と 今繁忙期の総括

2024年

4月13日(土)

10:00-11:00

日頃は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、4月度のAPAMANグループオーナーセミナーのご案内を申し上げます。

今回のセミナーは、APAMAN株式会社 代表大村より、賃貸市場の最新情報や今回の繁忙期の振り返りをお話させていただきます。

オーナー皆さまにとって、有益な時間となりますよう努めてまいりますので、ご多用とは存じますが、ご参加くださいますようお願い申し上げます。

講師

APAMAN株式会社 代表取締役社長 大村 浩次

形式

オンライン

参加費

無料

※演題は変更になる場合がございます

APAMANトピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

アパマンショップでは、
土屋太鳳さんと土屋炎伽さん姉妹の
プロモーションによる反響獲得を
行っております。





西島 昭

(株)市萬 代表取締役。公認不動産コンサルティングマスター。1999年に不動産に関する問題解決に特化したコンサルティングを行う(株)市萬を設立。現在は金融機関と提携しながら、様々な不動産保有者の問題を解決する総合的な不動産コンサルティング事業を展開している。



「築20年」からの
アパート・
マンション経営
「成功」の秘訣！」

建物を長期保有しながら安定経営を続け、収益を上げていくノウハウを満載。改良工事からキャッシュフローまで幅広く学べる。

- 著者：西島 昭
- 発行：ごま書房新社
- 定価：1,980円(税込)

築20年を超えてから高稼働を実現する！

創意工夫で 建物を長期活用し 高収益を上げる極意



定期的に修繕や改良工事を行いながら建物を長く使い続けていく…。
今月はそんな物件を長期間所有しながら、
苦しい時期を乗り越えて収益を得ていく秘訣をご紹介します。

時代のトレンドを
大規模修繕で取り入れ
建物を上手に使う

私は、賃貸経営の改善に携わるなかで「20年、30年先のビジョンを見据えていない大家さんが多い」と感じています。例えば「建物を残り何年活用していくのか」というイメージを持っている方は少ないのではないのでしょうか。この要因のひとつが建物の法定耐用年数を基準とした、ビジネスモデルの存在です。日本において建物の法定耐用年数は、住宅用の木造家屋が22年、鉄骨造で34年、鉄筋コンクリート造で47年と定められています。つまり住宅用の木造家屋は22年経過すると、税法上の価値がゼロになるわけです。

金融機関もそれを前提にビジネスモデルを組んできました。そのため「実際に建物がどれぐらい活用できるか」しっか



耐用年数の目安

法定耐用年数	
木造	22年
鉄骨造	34年
RC造	47年
物理的・市場的耐用年数	
木造	60年
鉄骨造	70年
RC造	80年

り考える人が少ないのだと思います。

しかし、法定耐用年数(減価償却の対象となる期間)、物理的耐用年数(建物が老廃化し利用できなくなるまでの期間)、市場的耐用年数(建物が古くなり入居希望者様に選ばれなくなるまでの期間)は、すべて違います。そして、私は賃貸経営

において考える場合には、物理的耐用年数や市場的耐用年数の方が実状に合っていると思います。その目安は、木造60年、鉄骨造70年、鉄筋コンクリート

造80年です。

新築物件を入手して賃貸経営を続けていると、築20年を過ぎた頃から建物の老朽化が目立つようになります。多くの入居希望者様は新しく設備の充実した物件を好むため、古くなるにつれて賃料が下がり収入も減少します。

さらに、エアコンや給湯器などの設備も修理や交換が必要になります。建物本体も雨漏りや給排水管の不具合などのトラブルが発生する確率が高くなるため出費は嵩みがちです。

その結果、物件の売却や建て替えを考える大家さんが増えるわけです。しかし、苦しい時期

を乗り越え、新築時の借入金の返済が終われば収支は良くなります。仮に建て替えても20年を過ぎれば同じことの繰り返しで経営が苦しくなるタイミングが訪れますから、適切な修繕をしながら建物を長く活用して「築30年以降も安定経営を目指す」という選択が有効なわけです。

また、一般的な目安として大規模修繕の周期は15年〜20年と言われますが、世の中のトレンドも概ね20年周期で変わる傾向が見られます。そのため、大規模修繕のタイミングで時代に合ったデザインや設備を取り入れて再生すれば、その後魅力的な物件として運営することも可能です。

過去を振り返れば、バブル期までの賃貸経営は「建物が古く

なったら建て替える」というのが一般的でした。確かに建てればすぐ満室になった時代は、それで問題ありません。経済も右肩上がり

で賃料相場も年々上昇したため、建て替えても賃貸経営が上手くいくわけです。しかし、現在は建築費が高騰するなかで、一部の人気エリアを除いて賃料は下落傾向となっています。また、空室率も全国的に高くなっており、建て替えても収支が合わない状況が生まれています。さらに今の市場には、バブル期に建てられた築30年超えの賃貸マンションも多く、それらを再生する手法も増えていきます。そういう意味でも、今後は建物の長期活用がメリットを生むケースが増えると感じます。

そこで、次頁からは建物を長期活用し安定した賃貸経営を継続するための具体的なノウハウを解説していきます。

賃料の下落を始め、修繕費や所得税の増加など キャッシュフローの波を対策しピンチを乗り越える！



収支は築20年前後が谷、借入金返済期間延長や貯蓄などで対応

賃貸経営のキャッシュフローは、経年によって波がありま
す。つまり、大家さんの手元に
残る資金が変動するわけです。
一般的に新築を建てた場合は、
築15年を超えた頃から資金繰
りが苦しくなってきました。これ
は借入入れをして賃貸経営を
する以上避けられない現象で、
堅実に経営しても苦しい時期
が訪れます。理由は同じ賃料を

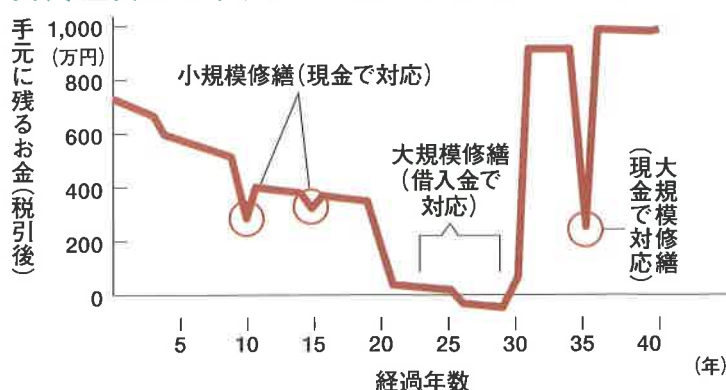
得て、同じ金額を金融機関に返
済していても10年目、20年目、
30年目で手元に残る資金に大
きな差が出るからです。そして、
キャッシュフローの波が一番
落ち込みやすいのが築20年前
後になります。この時期に「賃
貸経営で失敗した」と思う人も
少なくありません。しかし、下
記のキャッシュフローのシミ
ュレーションのグラフをご覧
頂ければ分かると思いますが、
建物新築時の借入金の返済が
終わった後(築30年目以降)は、
収支が改善します。つまり築20
年前後が谷底で、それを乗り越
えれば再び恩恵が受けられる
わけです。まずは、このキャッ
シュフローの波をシミュレー
ションを行って事前に把握す
ることが重要です。そうすれば
問題が発生した時に適正な判
断が下せます。

実際にキャッシュフローに
波ができる要因は、①賃料の下

落、②修繕費の増加、③所得税
の増加の3つです。当社のデー
タでは「10年で平均7%程度下
落する」という数字が出ていま
す(実際の下落幅は物件ごとに
異なる)。また、築20年前後には、
高額な大規模修繕(外壁塗装や
屋上防水など)が必要になる可
能性も高くなります。そして、
築年数の経過と共に今まで経
費計上できた借入金の利息や
減価償却費などが減少し課税
所得が増え、所得税も増加する
のです。

以上のような原因によりキ
ャッシュフローが悪化するわ
けですが、対策としては「将来
に備え資金を貯めておく」「借
入金の返済期間を延長する」な
どの方法があります。例えば、
30年間のローンを組んで20年
間支払いをしてきた方の場合、
残り10年で完済です。それを25
年延長し返済期間を45年まで
延ばせればキャッシュフロー

賃貸経営のキャッシュフローシミュレーション



設定条件

建物	鉄筋コンクリート造 3階建(1LDK×15戸)
建築費	1.8億円
借入金	1.8億円 返済期間30年
賃料	月額11万円/戸 10年ごとに7%下落
入居率	95%

が劇的に改善します。原則的に
は建物の残りの法定耐用年数
で、融資の延長期間は決まりま
すが、金融機関の方針や取引状
況などで変わるため相談して
みるのが良いと思います。

問題発生前に計画的に進めるのがコスト的にもお得 建物の劣化や不具合を通常に戻す上手な修繕術とは？

建物の外まわりで注意しておくべき箇所の一例



● タイルの浮き



● 出窓底の爆裂



● 出窓下部のヒビ割れ

建物診断を実施して、もしも上記のような問題が見つかった場合には、Aランク、Bランク、Cランクなど緊急度を分け、修繕の優先順位を明確にし工事を行っていきます。

修繕周期の目安

	部位	周期	大規模	小規模
			修繕	修繕
建物	屋根	塗装 11年～20年目	○	
	外壁	塗装 11年～20年目	○	
	ベランダ 階段・廊下	鉄部塗装 5年～10年目 防水処理 11年～20年目	○	○
その他	排水管	交換 30年～40年目	○	
	給水管	交換 30年～40年目	○	
	建具 (玄関扉・シャッター)	交換 30年～35年目	○	○
	エレベーター	交換 30年～35年目	○	

※工事周期の幅は使用する部材・材料・設備等のグレードにより異なるため、幅をもたせて表記しています。

修繕の優先順位を
定期的な建物診断で
見出していく！

建物を長期活用するには、適切な時期に有効な修繕を行う必要があります。具体的には、①不具合のある設備の修理や交換、②給排水管の洗浄や交換、③エレベーターがある場合は、その修理や交換、④内部に水が浸透するのを防ぐヒビ割れなどの補修、⑤雨や紫外線を防ぐ外壁塗装、⑥雨漏りを防ぐ屋上防水工事などです。これらは「問題発生後に対応する」とい

う姿勢で臨むと、入居者様に迷惑がかかります。そのため、計画的に修繕を進めるのが理想的です。それによりトラブルを回避し、結果的に費用も安く済むケースが多くなります。建物や設備の耐用年数は部位ごとに下記の表のような目安があります。ちなみに大規模修繕は建物の状況によっても変わりますが、一般的には「新築から15年程度で最初の工事を実施するのが望ましい」と言われています。そのため、将来工事を行うことを想定し、新築

時から必要な費用を見込んでおきましょう。また、修繕計画の第一歩としてお勧めなのが建物診断です。建物の劣化は、新築時の施工品質や立地条件などにより変わります。そのため、物件による差が激しいので定期的な診断が効果的といえます。建物診断の後は報告書を作成してもらいましよう。それを基に、部位ごとに劣化の状態や対応の緊急性を診断し、優先順位を付けて修繕を行うのが良いと思います。

非常に危険なマンションの廊下の天井が爆裂した事例



鉄筋コンクリート造の建物の場合、内部の鉄筋に雨漏りが達すると“爆裂”という現象が発生することがあります。コンクリート内に水が入り鉄筋が錆びて膨張し周囲のコンクリートを中から壊す現象です。この場合すぐに対応が必要になります。

項目別に成功ポイントを分かりやすく解説！ 入居希望様へのニーズに応える改良工事の秘策とは？

建物の長期活用＆入居決めに効果的な5つの改良工事ポイント

1 エントランス



コンクリートの壁やポストのデザインが古い印象だった物件の改良事例です。壁を白で塗装し集合ポストを交換することで、明るい空間に。

第一印象が決まる重要な場所で汚いポスト、溢れたチラシ、薄暗い照明、枯葉やホコリなどが目に付くのはNG。チラシ投函の防止策としては、空室ポスト用プレートで投函口を塞ぐ、チラシ投函禁止をデザインロゴで表示する、不要チラシ専用ゴミ箱を設置するなどがあります。



暗い印象のエントランスが原因で内見時の印象が悪く、賃料が低下していた物件の改良事例です。照明を見直してイメージアップを実現しました。



築40年を過ぎた物件で劣化や汚れが目立っていたため、壁を塗り直しアプローチに白のコンクリート平板をタイル風に敷いてモダンな印象に。

2 ゴミ置き場



不法投棄やカラスに散らかされることがあった路上のゴミ置き場に、蓋付きのゴミストッカーを設置。入居者様専用である点も明記しています。



古びたブロック塀の前にあったゴミ置き場を改良した事例です。植栽を施し、その前にゴミストッカーを設置し清潔な雰囲気になっています。

賃貸物件では、エントランス付近に設置されていることも多いゴミ置き場は、内見時に目立ちます。単にゴミ置き場を設けただけでは見栄えが悪く、臭いや虫の問題なども発生しがちです。ネットをかけてもカラスが散らかすことがあるため、ゴミストッカーの設置がお勧めです。蓋付きタイプなら、美観も臭いも改善できます。ゴミ出しのルールなども明示すれば、綺麗な状態を保ちやすくなります。

改良工事とは、時代のニーズに合わせ建物をグレードアップすることです。代表的なものとしてデザインの改良、設備・機能の改良、間取りの改良があります。なかでも、デザインの改良では費用対効果の面から「色」と「照明」を上手く活用するのがお勧めです。特にエントランス周辺の共用部は、物件の第一印象が決まる場所なため重要です。例えば、壁と階段、扉の色を変えたり、ポストを明るいい色にするだけでも印象がアップします。

さらに、築古の場合は各部屋のデザイン改良も欠かせません。原状回復で元通りに戻すだけでは築20年の物件は20年前のセンスの内装になってしまいます。そのため、間取り変更など特別な工事を実施しない時でも、原状回復の際にはクロスや巾木の色などを変える工夫が必要です。

3 駐輪場



広い敷地の様々な場所に自転車が停められ散らかった印象の物件を改良。屋根付き駐輪場の新設で、物件が整然とした雰囲気になりました。



駐輪場所が不明瞭で、無秩序に自転車が置かれていた物件です。屋根付き駐輪場の設置で場所が明確になり、雨も防げるようになりました。

雑然と置かれた自転車はイメージを悪くします。そこで枠線を引くなど駐輪スペースを明確にし、エントランス前や敷地内などの無秩序な駐輪を排除しましょう。1台ごとに区画ラインを引けばすっきり収まります。また、可能なら屋根を付けると入居者様に喜ばれ、管理も行き届いた印象になります。入居者様以外の駐輪や放置自転車予防のため、駐輪シールを配布し貼ってもらうのが理想的です。

4 建物外観

築古でも、古臭さを払拭し清潔感のある建物にすることは可能です。例えば、壁と階段、扉をポイントになる色で塗装する「カラーデザイン」を用いた改良方法があります。この時にベースに明るい色を使うとフレッシュ度が上がります。大規模修繕のタイミングなどで、トレンドに合った色で外壁を塗装すれば、最小コストで高い効果が得られます。



特徴がなかった物件を、大規模修繕に合わせて改良。外壁を白に塗装し、玄関ドアや階段にアクセントとしてグリーンを使い上げました。



入居率が低下した3棟のマンションを改良しました。入り口にゲートを設け敷地内を緑化。建物の色や間接照明で統一感を出して人気物件に。

5 部屋 (専有部)



古さを感じる室内を明るい雰囲気に変えた事例です。壁やスイッチプレート、巾木などは白基調にして黒いサッシで引き締め都会的な印象に。



2DK から 1LDK へ間取り変更し和室を洋室にした事例です。レトロな雰囲気や木の色を生かしつつ、紺色をアクセントに用い和モダンな仕上げに。



駅前の立地を生かし、居住用の 2DK をオフィス仕様のワンルームに変更しました。設備や床の交換を行い、事業用の物件として再生しています。

原状回復の際に、内装のデザインを少し工夫するだけで選ばれる物件にすることも可能です。ポイントは清潔感と古さの払拭です。白を基調に色味を統一し、グレーやダークカラーなど落ち着いた色をアクセントに用いると、トレンド感が出ます。和室は洋室へ変更するのも手です。

空室の解消や家賃アップの実現など 修繕や改良工事による築古アパートの再生事例

【物件情報】1992年築 所在地 ●東京 構造 ●木造2階建て(16室) 間取り ●1R+ロフト(17㎡) 月額家賃 ●4万8,000円+共益費2,000円

2 建物や共用部などの改修はコストの見極めが鍵



現状を踏まえ、入居を決めるためのプランを実施。予算内で外観のイメージアップと共用設備の機能向上を目指しました。具体的には、階段や通路の鉄部塗装、床の防水性アップ、ゴミ置き場の整理、集合ポストの取り換え&位置移動などです。



外廊下

吹きさらしのため、風雨や泥汚れで黒ずんでいた2階の通路にウレタン防水塗装を実施。1階の通路は高圧洗浄し、鉄部を塗り替えました。



ゴミ置き場

ゴミストッカーを中身が見えるメッシュタイプからパネル式の大容量タイプに交換し、分別用コンテナも併設。ブロック塀も撤去しました。



集合ポスト

見栄えが良くない古いポストを撤去。配置を見直し、ネット通販でも利用が増えているメール便が投函できる最新タイプに交換しました。



外階段

蹴り込みと踏み板が一体型のシート状の床材を敷き込みました。これにより防錆に加え、スリップ防止と遮音性向上も実現。さらに手摺の鉄部は錆の除去と塗装を行いました。一部を除いて足場が不要で、費用を節約することもできました。

1 再生の第一歩となる現地調査の状況



プロの視点で建物の状態や劣化具合をチェック。それにより、問題点と解決策のヒントが浮彫りになりました。外観は手入れが行き届いておらず全般的に古めかしい印象で、部屋も29年前のセンスで仕上げられた状態のままでした。

建物は劣化や汚れが目立っていた状態



外階段の手摺やステップの鉄部などは、塗装が剥がれ赤錆だらけの状態。2階の通路は床が黒ずんでおり、全体的に暗い印象になっていました。

共用部は荒れ放題でゴミも溢れた状態

容量不足で、ゴミストッカーからゴミが溢れていました。さらに古いポストがさびれた印象を与えており、建物のイメージが悪くなっている状況でした。



内装は築年数相応だが清潔感はある状態



室内は原状回復が行われており、清潔感がありました。また、3点式ユニットバスは絶対にはダメではないものの木部塗装の色など時代遅れな印象が強い状況でした。

空室があった築29年のアパートが満室の優良物件に！その歩みとは？

ここでは、大きな特徴がなく

空室も複数あった築29年のアパートを購入した大家さんが、適切な対策を施したことにより満室運営を実現した事例をご紹介します。

当初、この大家さんは、資金をかけた改良工事(リノベーション)を行うのではなく、10年以内に物件を建て替えることを考えていました。しかし、建物診断で修繕と改良工事を適切に行うことにより今後20年以上、建物を活用できる見通しが判明したのです。その結果、大家さんの気持ちも既存物件の再生と建物の長期活用に転換していきました。

最終的には、建物の外観、共用部、室内などにおいて集客効果を高める改良工事を費用対効果を踏まえて実施。改修を終えた半年後には、家賃を上げて満室にすることに成功し収支も改善しました。

3 室内の改修は原状回復。プラスアルファでも魅力的に！



築古 = フルリノベーションとは限りません。家賃水準が高くない地域では、高価な設備や内装の大幅なグレードアップは不要です。原状回復に少しプラスするだけでも見栄えを良くすることは可能だからです。集客効果を高めるキーワードは「明るさと清潔感」といえます。

部屋全体

一昔前に主流だった重厚感のある濃い茶色の巾木や長押の塗り替えを実施。最近の若者が好む、白を基調にした明るく開放的なテイストに変更しました。場合によっては、クロスを全面張り替えしなくても傷の補修や塗り替え、一部張り替えなどでもイメージを一新できます。

照明

古い印象のシーリングライトを撤去し、天井高を活かしたオシャレなペンダントライトに交換。若者からの好感度アップを狙いました。



玄関

暗い印象になりがちなたま茶系の床材だったため、グレーに張り替えました。さらに、ドア枠を白に塗り替えることで、玄関を明るい雰囲気仕上げました。



その他のアイテム

使い古されたロフト用の梯子とブラケットを交換。収納は建具を塗り替えてハンガーパイプを設置。さらに、ピクチャーレールや室内物干しなども設置しました。

月額13万円だった家賃が修繕と改良工事で21万円にアップ

【物件情報】1974年築 所在地 ● 東京 23区
構造 ● 鉄筋コンクリート造 3階建て (18室)
間取り ● (1LDK・3LDK)



この物件は、共用部では外壁の塗り替えやエントランスのタイルの張り替えを行い、自転車置き場も新設しました。さらに、室内は賃料アップを目指し全面改良。水まわりを最新設備に交換しキッチンも流行りの対面式に。様々な改良の結果、8万円の家賃アップを実現しました。

月額7万5,000円だった家賃が改良工事で10万2,000円にアップ

【物件情報】1974年築 所在地 ● 東京 23区
構造 ● 木造 2階建て (6室)
間取り ● (2DK)



元々の造りを生かして白の外壁や木の温もりが特徴的な外観に変更。さらに自転車置き場に駐輪ラインを引き整備しました。室内は和室の畳をフローリングにして、間取りを2DKから1LDKに変更。立地条件が良かったこともあり、改良工事で家賃アップを達成できました。

APAMANTピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

大規模修繕にかかる費用を毎年共済掛金として拠出し、それを全額経費計上できる新しい共済商品

「全国賃貸住宅修繕共済協同組合」の共済事業である「賃貸住宅修繕共済」。本共済を活用することで、屋根や外壁、共用部等の大規模修繕にかかる費用を、毎年共済掛金として拠出し、それを全額経費計上できるようになります。昨年10月より、補償対象となる部位が、屋根・外壁・軒裏に加えて、全共用部まで拡大されました。廊下、ベランダ、基礎、受水槽・給排水ポンプなど、今回の拡大により、オーナー様の大規模修繕対策として、より活用し易くなりました。


オーナー様が所有する賃貸住宅の
大規模修繕に備える 共済

国土交通大臣
認可取得

賃貸住宅 修繕共済

賃貸住宅の **外壁
屋根
共用部** の修繕を **まるごと** 補償

共済掛金を経費にすることができます!!
(共済掛金損金計上可能)




制度紹介動画
わかりやすくご説明
しております。
ぜひご覧ください!

全国賃貸住宅修繕共済協同組合

2023.11作成


賃貸住宅経営で発生する修繕とは？

賃貸物件は建築から年数が経つにつれ劣化・老朽化が進み、避けることはできません。そのため、賃貸住宅経営においてはどのような修繕費用がどの程度、どの頻度で必要になるのかを知ることが重要です。




風状回復
(自費入退去費)
入居者の退去時に発生する修繕

数万円～20万円程度




補修
(敷金)
借主の不具合や突発的な事故、災害などで壊った破損部分の補修

数万円～数十万円程度



予防修繕
(敷金)
(1年～数年に1回、退去時)
古い設備の入替や室内リフォーム、シロアリ対策等

数万円～数十万円程度



共済の補償対象
大規模修繕
(数年～数十年に1回)
経年劣化による外壁・屋根・共用部の修繕

数百万円～2千万円程度

不具合はいつごろからどこに発生するの？

建つ方・素材・立地等にもよりますが、主な部位について、一般的に修繕を行う目安は以下のとおりです。

共済の補償対象

屋根

塗装・補修⇒11～15年目
防水・葺替⇒21～25年目

共済の補償対象

外壁

塗装⇒11～18年目
タイル張り補修⇒12～18年目

共済の補償対象

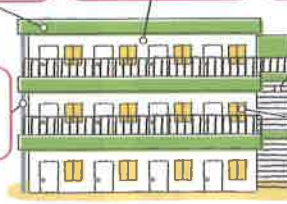
階段・廊下

鉄部塗装⇒4～10年目
塗装・防水⇒11～18年目

共済の補償対象

給排水管

高圧洗浄⇒5年目
修繕⇒30年目



補償対象外

専用部
(給湯器・エアコン等)

交換⇒11～15年目

*修繕を行う目安については、国土交通省住宅都市整備局「マンション投資家（長期修繕計画作成ガイドライン）（2008年）」、「公財」日本賃貸住宅管理協会「賃貸住宅取組修繕計画作業作成マニュアル（改訂版）」（2014年）、国土交通省「住宅修繕共済組合協議会（公営住宅）長期修繕計画策定指針（改訂）」（2016年）を参考に作成したものです。

APAMANTピックス

APAMAMN NEWSTOPICS

建築物省エネ法に基づく建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度

販売・賃貸事業者が建築物の省エネ性能を広告等に表示することで、消費者等が建築物を購入・賃借する際に、省エネ性能の把握や比較ができるようになる制度です。住まいやオフィス等の買い手・借り手の省エネ性能への関心を高めることで、省エネ性能が高い住宅・建築物の供給が促進される市場づくりを目的としています。

2024年4月以降、事業者は新築建築物の販売・賃貸の広告等において、省エネ性能の表示ラベルを表示することが必要となります

国土交通省
建築物(住宅・非住宅)の販売・賃貸に携わる事業者の皆様へ 2023年11月版

2024年4月以降、建築物の販売・賃貸時に省エネ性能の表示が求められます



省エネ性能表示制度の3つのポイント

- 2024年4月から、新たな省エネ性能表示制度が始まります。
- 建築物の販売・賃貸事業者は、販売等の際に省エネ性能の表示が求められます*。*努力義務
- 新築建築物の販売等の際は、所定のラベルを広告等に表示する必要があります。(既存建築物についても表示を推奨)

1 2024年4月から、新たな省エネ性能表示制度が始まります。

●改正建築物省エネ法(R4.6公布)に基づき、建築物の販売・賃貸時の省エネ性能表示制度が一部見直しされ、2024年4月から施行されます。

見直し内容

- ①省エネ性能の努力義務に関し表示ルールを新たに告示
- ②告示に従って表示しない事業者への勧告等の措置の追加

※勧告等は、当該は社会的な影響が大きい事項に対して実施する予定

2 建築物の販売・賃貸事業者は、販売等の際に省エネ性能の表示が求められます*。*努力義務

●販売・賃貸事業者は、売主・貸主となる事業者を指します。



<関係事業者(設計・仲介・賃貸管理等)の皆様へ>
ラベルの発行や伝達・広告掲載について、販売・賃貸事業者から依頼を受ける場合があります。

3 新築建築物の販売等の際は、所定のラベルを広告等に表示する必要があります。(既存建築物についても表示を推奨)

●2024.4.1以降に確認申請を行った物件(新築建築物)の販売・賃貸を行う場合には、広告等へ所定のラベルを表示する必要があります。

●2024.4.1より前に確認申請を行った物件(既存建築物)についても、省エネ性能が判明している場合には新築と同様に表示することを推奨しています。



エネルギー消費性能
値の数字が増えるほど、省エネ性能が高いことを示しています。

耐久性
値のマークが増えるほど、耐久性が高いことを示しています。

目安光消費
年間にかかる光消費の目安を記載しています。

省エネ性能表示

△ラベルの発行方法や表示にあたっての注意事項はこちら

発行：国土交通省 住宅局 事業官(環境企画組) 付<省エネ課>

究極の個人年金の作り方！

お金持ち大家さんへの道 第183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バマンショップ 47店舗運営。

心豊かな生活とは、週に1度のリッチな外食と、年に1度の海外旅行でしょうか

心豊かな生活とは

「高橋さんの言われる心豊かな生活とはどういうものですか」と聞かれることがあります。

「これも個人差があつて一概には「これです」とは言えませんが、「週に1度のリッチな外食と、年に1度の海外旅行でしょうか」とお答えしています。それは年に2度でも3度でもいいのです。回数を増やすためにはこれからお話しする「お金持ち大家さん」のやり方次第なのですが、

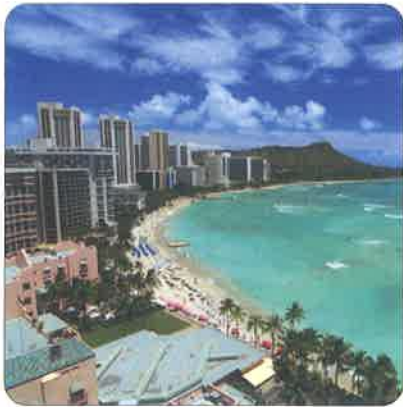
私が言いたいのは「さあ食事に行こうか」「海外旅行に行こうか」と思い立ったとき、すぐ行動に移せるか、ということ。

そもそも、これをするには公的年金や今までの貯蓄の切り崩しでは不可能ですし、将来の不安を考えれば貯蓄を切り崩してまで旅行に行こうなどという判断はできません。まして自営業の方であれば、60歳以上でも働いている場合もありますから、仕事を休んで収入減を覚悟してまで旅行に出かけるなんてことはとてもできないでしょう。つまりそれを実行できるだけの経済力を持っていますか、ということなのです。「お金持ち大家さん」にぜひなりまじょうと、私はここでも言いたいのです。

「お金持ち大家さん」で経済力を持てば、お金や生活のこと



を気にせずに旅行に出かけることもリッチな外食をすることも夢ではなくなります。また、お孫さんができれば、十分なお小遣いをあげたい、と誰しも思うはず。子育てや住宅ローンなどで余裕のないお子さんたちの生活費を援助することも可能です。自然とお子さんやお孫さ



んたちもおじいちゃん、おばあちゃんのところ集まるようになりません。お金で家族の歡心を買うのか、という意見もあるとは思いますが、これはこれでいいことだと思えます。これも「お金持ち大家さん」であるからこそ、できるわけですから。

この方法なら お金持ちになれる

再三、「お金持ち大家さん」

のことが出てきましたが、詳しい内容はもう少しお待ちください。これから「お金持ち大家さん」のこと一色になりますので。さてその前に、「お金持ちになるには」といったら、みなさん何を思い浮かべるでしょうか？不動産などをお持ちでない方がまず考えるのが株式投資ですね。ただ、結論から言うと、一般の方や個人投資家といわれる方で株式投資をして儲かった、財を成したという話はあまり聞いた



ことがありません。株式投資は日々価格が変動するものに投資するわけで不安定です。また銀行や証券会社が勧めるものの中に投資信託もありますが、日本には長期保有という考え方が、売る方にも買う方にもありませんから、投資信託で儲かった、財を成したという話もほとんど聞いたことがありません。

では、「お金持ち」になるには何がいいのでしょうか？と聞かれれば、私は「不動産です」とお答えします。日本には古くから「不動産神話」というように不動産に対する絶対的な信頼感があります。お金を借りる時に金融機関が担保として求めてくるのも不動産が圧倒的に多いですね。このことからおわかりだと思えます。

「お金持ち大家さん」は、大家さんというくらいですから不動産に投資する、それもアパート経営の大家さんになるという

ものです。ここから収入が得られるようにつくられたものが私たちの提供する「お金持ち大家さん」なのです。

(次号へつづく)



成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

大家さんの独りよがりはNG！ 空室対策の空回りを防ぐ考え方

**物件力を磨き上げて
担当者さんの意欲を促進**

大家さんは空室対策に躍起になる時間が多いと思います。しかし、残念ながら大事な空室対策が空回りしているケースも見られます。これは言うなれば、空室対策が独りよがりになり、業者さんが募集を積極的にしてくれない状況です。大家さん自身は一生懸命に取り組んでいるつもりでも、業者さんに「これでは募集しても決まらない」と思われているわけです。そこで、今回は「どのような対策が空回りで、効果的なのは何か」について解説したいと思います。

①成約するような物件力が一番重要

大家さんのなかには「自分で一生懸命DIYして綺麗にしました！」と業者さんにアピールする人がいます。しかし、業者さんにとっては「誰がリフォームしたか」は関係ありません。重要なのは、一度の案内で成約するような物件力といえます。例えば「薄暗くてカビ臭い」「電気が点かない」「床に埃が溜まって

いる」「ネズミの糞がある」みたいな部屋には物件力はありません。反対にリゾートホテルのように扉を開けた瞬間に感嘆の声が出るような部屋は物件力があります。つまり、

入居希望者様から見て「魅力的か」というのがポイントになります。この観点が抜けていると、どれだけ頑張っても、

DIYでリフォームを行っても、成果に繋がりにくいので注意しましょう。

②広告料より物件力を磨く

入居募集の営業について、「広告料を弾めば営業してくれるはず」と思っている大家さんもあります。しかし、これも仲介業者さんの立場になって考えてみれば、必ずしもそうとは言い切れないのが分かります。何人もお客様を案内しても成約に至らない物件より、広告料がなくても一度でスパッと決まる物件の方が効

率が良いからです。お金さえ支払えば「何とかなる」という考え方は危険だと思います。

③案内しやすい環境は魅力

お客様を物件に案内しやすいように、環境を整えておくことも大切です。例えば、物件には鍵を備え付けるか、スマートロックで開けられるようにするのが理想的です。内見の度に、管理会社さんへ鍵を取りに行かなければいけないのは手間だからです。さらに、業者の担当者さんに最初から値引きやフリーレントの裁量権を与えておくのも重要です。物件案内をしていると、お客様が決めかねる（迷う）ことがあります。実はこの時

■ 効果的な空室対策の一例

物件力を磨き上げる



ペット・外国人・生活保護受給者 OKなど条件を広げる



浦田 健 / You Tuber 「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19万人の人気You Tuber。「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>

が一番成約を得られやすいのです。例えば「家賃が高い」とお客様が発言した場合に「今日決めてくれれば3000円まで値引きして良いと言われています」「今日決めてくれれば今月分はフリーレント（無料）にして良いと言われています」みたいに、背中を押してあげられると成約の確率が高くなります。この方が、担当者さんもお客様を案内しやすいわけです。

④ 入居希望者様にメリットがあれば決まりやすい
入居希望者様に「住むメリ

ットがあるか」も考えておくようにします。例えば「敷金や礼金0円」「フリーレント付き」「ペットOK」「外国人や生活保護受給者OK」など、条件設定の幅を広げるのも入居希望者様にとってメリットといえます。さらに、賃貸設定もポイントです。金額を決める時は、常に最前線で働いている業者の担当者さんに「成約率が高くなる家賃設定」を聞いて回ることが重要です。また、賃貸物件のポータルサイトに掲載されている賃料が、必ずしも相場とは限

らない点にも注意が必要です。掲載賃料は別の大家さんの希望金額で、実際は値引き交渉などにより安くなっているケースも多いからです。必ずしも成約家賃ではない点を理解しておきましょう。

⑤ 最後は人：業者さんへの定期的な訪問は必須
最後は、業者さんとの信頼関係作りです。とにかく柔軟に対応できる点をアピールしましょう。そして、時には差し入れを持参し店舗を訪問するのが良いと思います。「最近の動きはどうですか」「ほ



かに何か実践できることはありますか」など、挨拶をしながらコミュニケーションを取るのが理想的です。このような努力が満室に繋がります。ぜひ参考してみてください。

相続時の物納にも理解のある

税理士さんが必要です。

相続実務士
曾根恵子

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 以下の図表は、当社にご相談

があった方の事例なのですが、元農家
家で宅地が20か所以上もある方でした。
30年前にお父さまが亡くなられて、
財産はお母さまとお子さまが相続され
ました。二次相続では、お母さまが
30年間貯めてきた貯金と生命保険の
合計2億4450万円を全部相続税の
支払いに充てないといけなかった
のです。

沖田 土地ばかりにこだわって資産を
残そうとすると、こういうことになる
んですね。

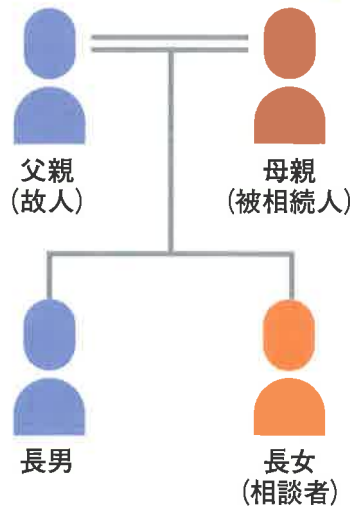
曾根 このとき、「物納」をお勧めした
のですが、ご本人もですが、担当する
税理士さんにも物納への理解がなかつ
たんですね。

【相続後】納税のための金融資産を貯めてきた事例



母親の財産	
不動産・土地	
● 自宅 ● 貸宅地 ● 駐車場 ● アパート ● 更地など	5億2700万円
不動産・土地	
● 自宅 ● アパート	4800万円
金融資産	
● 現金 ● 預金 ● 生命保険	2億4450万円
借入金	
	△8500万円
合計	
	7億3450万円
相続税額	
	2億7360万円 (合計資産の37%)

家族構成



財産が合計7億3450万円だが、相続税が2億7360万円かかり、相続税の支払いでお母さまが30年間貯めてきた金融資産が無くなってしまった。

預金+生命保険
=2億4450万円

↓
30年間貯めてきた金融資産が無くなる

相続になっても困らない!

沖田 普通の税理士さんでは致し方ないですね。事業や個人の確定申告だけを担っている税理士さんでは判断できない領域だと思います。

曾根 そうなんです。このとき、「納税額分を貸し宅地で充当しましよ」とご提案したのですが、担当する税理士さんに全く理解がなかったのと、地主さんも貸し宅地を守ることに優先で、結局、金融資産2億

4450万円を支払って対応するのが良い、となったんです。このケースでは、もっと効率のいい相続税対策ができたはずですよ。

沖田 そうですよ。貸し宅地にあるのは自分の建物ではない上に、実質は利用できない土地ですから。土地を持っていたいという感覚なんですよ。実にもったいない。

相続税



曾根 本当にそう思います。貸し宅地は、地主さんが自由に使えない土地だからこそ、納税用として有効活用していただきたいですね。言葉を変えると整理しましょうと、ご提案したのですが、結局現金で相続税を支払ったんです。他に方法はあるのにと残念に思います。

沖田 この農家さんならではの対応を、私は「農家マインド」と呼んでいます。農家マインドのままだと先

祖代々の土地を守りたくても、結局は無くなるんです。下手するとよく言われる「3代で資産なし」となります。代々の土地を守りたいお気持ちも理解できるのですが、経済合理性を無視して判断している・・・。これでは、ご自身の代では土地資産を守れたかもしれないけれど、後の代にツケが回るだろうと思います。



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

秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりも引き継ぎ

き

気持ち新たに新店舗



レストラン・居酒屋・美容室・クリニックなどの

居抜き物件を探しています!

初期コストが抑えられる居抜き物件は、希少価値も高く、初期投資回収が早く見込め、入居者様の経営も安定しやすくなることから、多くの出店者様から需要があります。大家様にとっても、空室期間を設けず次のテナントが入居するので安定した家賃収入が見込め、大切な資産を途切れなく活かすことができます。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

4月より2024年の国民生活基礎調査が 開始されます。ご協力の程よろしく お願い申し上げます。

【御協力・御支援いただきたい事項】

- ・集合住宅内の掲示板やエレベーターにポスターを掲示させていただくこと
- ・オートロックマンションにおける調査員の円滑な調査活動に御協力いただくこと
- ・必要に応じて空き室状況をご提供いただくこと

【国民生活基礎調査】

厚生労働省が、「統計法」に基づいて昭和61年から毎年実施している調査です。世帯構成や世帯の所得など皆様の生活の実態を知り、国の様々な取組の基礎資料とすることを目的とし、全国から無作為に抽出した約5万5千世帯が対象になります。

2024年 (令和6年)

国民生活 基礎調査

ご協力をお願いいたします。

国民生活基礎調査

厚生労働省
Ministry of Health, Labour and Welfare

政府統計

Ponta
Point Terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK で

Ponta
ポイントが たまる!

PP



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/>





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

親から相続した空き家の保有が手に余ったら

「空家特例」で売却の検討を

1 はじめに

国土交通省の「令和元年度空き家所有者実態調査」によると「空き家」を相続した人は、空き家を取得した人全体の55%を占めているということなのです。

こうしたなか、改正「空家等対策の推進に関する特別措置法」が昨年12月13日に施行され、「管理不全空き家」についても、その敷地の固定資産税・都市計画税（以下「固定資産税等」という。）が増税されることとなりました。

親の住んでいた土地・家屋を相続することはありがたいこと。しかし、空き家が相続人の生活圏とは異なるエリアにあり、自身での利用が困難だったり、貸付も難しかったりする場合には、保有し続けることも大変になってきます。上記のように固定資産税等が増税となると保有コストも負担になってきます。

そこで、売却時の譲渡所得に関

し「空家特例」（租税特別措置法35条3項）があるので、これを利用して売却し資産の組み換えを検討してみてもよいでしょう。令和6年からは、「空家特例」の使い勝手は以下のとおり良くなっており、売却の仕方の選択肢が増えました。

2 空家特例とは、

「空家特例」は、親が住んでいて、相続で空き家になった住宅を相続人が売却した場合、一定要件を満たしたときに譲渡所得から最大3000万円（令和6年1月1日以後、相続人が3人以上の場合には、2000万円）の控除が認められる譲渡所得課税の特例です。

これまで適用されてきた譲渡のパターンは、1号譲渡（家屋を取得し新耐震基準に適合させ敷地とともに譲渡する場合）、2号譲渡（家屋を除却し、敷地のみを譲渡

する場合）の2つでした。

これに令和6年1月1日からは旧耐震の空き家を現状有姿で譲渡した後、翌年2月15日までの間に次に掲げるパターン（3号譲渡）に該当したときにも適用が可能になりました。

●譲渡後、買主側で行った家屋が改修等により耐震基準に適合することとなった場合

●譲渡後、買主側で家屋全部の取壊し、除却、滅失をした場合

もっとも相続人としては、売るために空き家を取り壊すと、固定資産税等が高くなること、売れるかどうかかわからないことなど、リスクを感じる人も多いでしょう。そこで3号譲渡の導入が決まったものです。ただし譲渡後、買主の方で取り壊し等をしてもらうことが要件となるので、契約では耐震改修または取り壊し等を買主が行うことの特約を盛り込む必要があります。このため、国土交通省は昨年、3号譲渡のための売買契約の特約条項の例を公表しました。以下（※）をご覧ください。

3 これまでのマンション評価

空家特例の適用に当たっては、市区町村長が、国土交通省の「通知」（国住政第101号、国住備第506号）に従い、要件具備の確認を行い、確認書を納税者等に交付することになっています。

納税者はこの確認書を確定申告書に添付する仕組みです。令和6年1月1日からの空家特例の3号譲渡の施行に伴い、国土交通省は上記通知に3号譲渡に関する事項を追加・公表しました。

それによると、市区町村長から3号譲渡の確認書の交付を受ける場合には基本的に、上記の特約付き売買契約書の写しも提出することになりました。特例適用の検討に際しては税理士など専門家に相談ください。

※ <https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001633561.pdf>



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



● 2023/12/1 OPEN

鳴門店

CLS有限会社



● 2023/12/1 OPEN

徳島常三島店

CLS有限会社



● 2024/2/1 OPEN

平針店

株式会社ワンダーライフ



● 2024/2/1 OPEN

上江別店

ティーインターナショナル株式会社



● 2024/2/9 OPEN

日野豊田店

株式会社エスエストラスト

家主の困ったに答えます！ 一問一答

築年数がかなり経ったこともあり、建て替えたいと考えております。入居者の方々に案内を出し、立ち退き料を支払う事で納得頂きましたが、一人だけ立退料を提示の2倍払えと言ってくる入居者がいます。このままですと、施工のスケジュールがズレこみそうで困っています。

借家人が立退きに応じなければ、最終的には裁判手続きで立退きに応じさせるしか方法はありません。しかし、長期間の家賃滞納など借家人が大家さんと信頼関係を著しく損なった場合を除けば、無条件で立退きを要求できるのは、定期借家契約、取壊し予定建物の借家契約、一時使用目的の借家契約の場合だ

けです。それ以外は裁判を起こしても、大家さん側の正当事由が認められない限り、裁判所は借家人に立退きを命じません。それどころか、借家人側の必要性が大きいと判断されると、正当事由があっても、大家さんからの更新拒絶や解約申入れを認めないこともあるのです。

立退料は、この正当事由を補

完するもので、借地借家法にも「財産上の給付」と明示されています。裁判外の話し合いでも、裁判上の和解や調停でも、立退料は日常的に使われますし、裁判でも、立退料と引き換えに大家の明渡し請求を容認する判決は珍しくないのです。ただし、必ず立退きを認めるというわけではありません。このケースのように、老朽化したアパートを建て替えることにし、借家人には相応の立退料を払って出てもらいましたが、1人だけが立退きを拒否して、部屋を明け渡してくれない、このままだと取壊しや、その後の施工のスケジュールがずれ込みそうで困っているという場合ですが、立ち退き

料を2倍払う必要はありません。他の借家人は納得して立ち退いたようなので、用意した立退料は妥当なものでしょう。仮に、倍払っても出ていかずに、それ以上に要求してくる可能性もあります。こういう借家人に対しては、裁判を起こした方がいいでしょう。調停や裁判外の紛争解決手続きではなく、明渡し訴訟を起こすほうがよいのです。もともとゴネ得狙いの相手ですから、手間も費用もかかる裁判を受けて立つとは思えません。訴状が届くと、話し合いによる解決を望んでくるはずですが、その際、多少の上乗せをすることは仕方ないでしょう。

家賃を滞納している入居者がいます。定期的に催促に行っているのですが、もう3ヶ月以上支払ってもらえません。部屋の中にいるようなのですが、居留守を使って、出てきません。合鍵で部屋に入ってもいいでしょうか？

家賃を何か月も溜め、いくら催促しても払ってもらえないことに痺れを切らした大家さんが、借家人の外出中に貸室の鍵を替え、借家人を締め出したという話は昔からあります。最近では、たった1回の滞納で鍵を替え、部屋に入れないようにすることもし珍しくないようです。しかし、いくら家賃を払わないからといって裁判など法律に定めた手続きによらず、大家さんが実力行使で借家人を追い出すことは自力救済といって法律上禁止されています。法律上、家賃を滞納した借家人を貸室から退去させるには、簡単に言えば、滞納家賃の催告→契約解除の通告→退

去に応じないときは明渡し訴訟で勝訴判決（明渡し命令）を取る→強制執行により借家人を部屋から退去させる、という手続きを踏まなければなりません。たしかに、法律の定める手続きは、解決までに時間も費用もかかります。悪いのは家賃を払わない借家人なのに、どうして裁判までやらないと追い出せないのだと思う人も多いでしょう。しかし、解決を急いで自力救済をすると、借家人から逆に訴えられるなど、思わぬしっぺ返しがかっているのです。法律上、借家人には、借りた貸家・貸室を占有し、それを使用収益する権利があります。も

し、その占有を妨害されたり、奪われたりしたら（侵奪という）、占有者である借家人は、妨害を排除し、あるいは占有を回復し、かつ損害賠償を請求できるのです（この権利を占有訴権という。民法197条、202条）。つまり、大家さんの不当な実力行使（自力救済）により部屋から追い出された借家人は、理論的には、大家さんに鍵を開けさせ、その部屋を再び使用させるよう請求できます。もっとも、大家さん側が再度借家人に部屋を使わせることに同意するはずもなく、借家人側の請求も慰謝料など損害賠償を求めめるケースが一般的です。また、家賃滞納中の借家人が占有回復や妨害排除を求めても裁判所が認める可能性は低いと思われる（損害賠償は認める可能性がある）、このことも大家さんの自力救済がまかり通る一因ではないかと考えます。なお、いくら

大家さんでも、借家人に無断でその部屋に入れば住居不法侵入罪（刑法130条）、また部屋の家財を壊したり、勝手に処分すれば、器物損壊罪（同261条）や窃盗罪（同235条）に該当する場合があります。この場合、大家さんは借家人から損害賠償を請求されるだけでなく、警察に被害届を出されたり、告訴される可能性もあるのです。その行為が悪質で、処罰に値するとみなされれば、刑事事件として立件されます。有罪になれば犯罪者です。安易な自力救済は絶対しないでください。





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
ありませんか？

- 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

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

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!

新しい査定の仕事を導入されませんか?

PR PERFECT ONE

肌印象が若返る^{※1}

登場。「若見え」^{※1}ファンデーション



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100円以上
No.1
※1: 経済産業省「化粧品マーケティング要覧2023」
(ファンデーション部門) メーカー・ブランドシェア2022年実績

※画像はイメージです

シワ・シミ・たるみ。隠そうとするほどに老けて見える、そんなお悩みに。
30秒で完了！塗った瞬間、上品なツヤ肌へ。

オールインワン美容液 ジェルシリーズ7年連続売上No.1^{※2}を誇るパーフェクトワンから、
本気の若見え^{※1}ファンデーションが登場！薄つきなのに悩みをしっかりとカバーしながら、
たっぷりの美容液成分^{※3}で上品なツヤ肌。日焼け止めから化粧下地、コンシーラーまで1つ
で完了。ポンポンと肌のにせるだけで、あっという間に、ツヤのある若見え^{※1}肌が完成します。

※1:メイクアップ効果による ※2:パーフェクトワン フォーカスシリーズ含む「富士経済」化粧品マーケティング要覧2017~2023(モイスチャー部門およびオールインワン部門) メーカー・ブランドシェア2016~2022実績 ※3:自社基準に基づく

- 化粧下地も
コンシーラーも
これひとつに!
- 65種類の
保湿成分配合!
- 仕上がりを
キープする
カバー技術で
長時間崩れない!

<p>広告有効期限: 2024年5月31日まで</p> <p>特別価格 キャンペーン!</p> <p>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</p>	<p>通常価格5,280円(税込)が、</p> <p>特別価格</p> <p>4,224円(税込)</p> <p>内容量14g (約1~1.5ヵ月分)</p> <p>3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)</p>	<p>新登場! 4up!</p> <p>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</p> <p>+</p> <p>さらに! 詰め替え レフィル1個!</p> <p>通常価格4,180円(税込)</p>	<p>華やか水彩ストール プレゼント!</p> <p>※3色のうちいずれかをお選びいただけます。 色は選べません。サイズ約55x190cm</p>
--	--	--	---

※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。 ※4: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 **3582D**

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。

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.shinnihonsei-yaku.co.jp

【送料】通常価格合計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、お客さま負担となります。【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。