

2024  
MAY  
5

# アパマンショップ オーナーズ **Owners**

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

地方一棟物件を  
朽ちるまで所有し  
運用益を得る

Dramatic Communication  
**アパマンショップ**  
NET WORK

不動産オーナーのみなさん

# 賃貸管理

アパマンショップに  
お任せください



全国の  
管理物件

約 **103** 万戸<sup>\*1</sup>

賃貸住宅  
仲介業店舗数

**No.1** <sup>\*2</sup>

取引  
オーナー数

約 **20** 万人<sup>\*1</sup>

お気軽にご来店ください。

アパマン オーナー



\*1 自社調べ

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

- 4 From APAMAN  
大村浩次 APAMAN株式会社 代表取締役社長
- 5 賃貸経営 最新トピックス
- 6 賃貸経営 気になる最新設備
- 8 生涯の収入を無理なく増やせる！  
**地方一棟物件を朽ちるまで所有し運用益を得る最新テクニック**
- 16 APAMAN NEWS トピックス
- 18 お金持ち大家さんへの道  
第185回 解説／高橋誠一
- 20 成約率が格段に上がる最強空室対策  
第117回 解説／浦田 健
- 22 地主・農家さんのための負動産対策  
第5回 解説／曾根恵子
- 27 身近な税制の話  
第147回 解説／山田毅志
- 30 家主の困ったに答えます！ 一問一答
- 34 奥付



アパマンショップオーナーズ  
フェイスブック →



# From APAMAN

## 家賃の値上がりについて、 2023年はどのように推移したのか

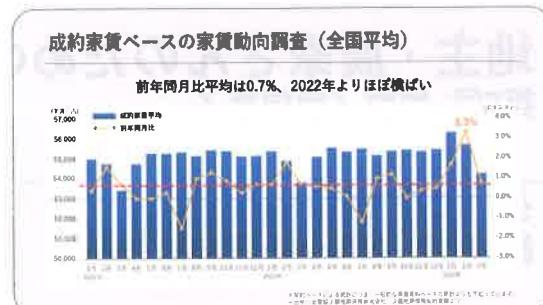
オーナー皆様におかれましては、日頃より全国のアパマンショップをご利用いただき心より御礼を申し上げます。毎年、繁忙期が終わりましたら、私からマーケットの状況とアパマンショップの取り組みについてお話しを致しております。



まず、家賃の動向について説明します。最近ニュースなどで家賃の値上げが取りざたされております。また、WEBサイト上の募集賃料を根拠に家賃の値上げを説明することもあります。しかしながら、正しい数値は成約家賃であり、また全国規模の動向を把握する場合は、成約家賃を正しく記載することが契約上求められる保険契約のデータを使うべきだと考えております。そこで、日本最大の賃貸マンション・

アパートの室内の損害保険を取り扱う、れいわ損保（グループの少額短期保険も含む）のデータを確認したところ、2023年～2024年にかけて値上がりした賃料は0.7%（家賃が5万円の場合350円程度）でした。現実的にはほとんどのオーナー様の家賃は値上がりしていないことになります。オーナー様におかれましてはエネルギーや建材コストなど大幅に上昇していますが、一方で入居者も電気代や生活費が上昇しており、厳しい環境に置かれていることが目の当たりとなりました。

アパマンショップとしましては、様々な要因はありますが、オーナー皆様の家賃を上げることが出来るよう関係団体にも働きかけてまいります。



**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

# エアコン需要が多い ハウスクリーニング



oriconME（オリコン）がハウスクリーニングについての満足度調査を実施し、結果を公開しました。これによりますと掃除依頼の箇所で最も多いのはエアコンの清掃で7割以上、次にキッチンや浴室が続き、水まわりの利用が中心となっています。金額としてはエアコン、トイレ、キッチン、浴室などがいずれも1万円～1万5000円の価格帯が最多で、約6～7割が「自分でやるより汚れが落ちた」と回答しています。

R 65が、全国の賃貸物件のオーナーを対象に実施した「高齢者向け賃貸に関する実態調査」の結果を公表しました。これによりますと、高齢者の入居を受け入れていないオーナーが約4割で、積極的に受け入れている人は2割未満に止まっています。また、高齢者の入居を受け入れていないオーナーのうち、5割以上が高齢者向けの対策やサービスを「知らない」と回答。さらに、「高齢者を受け入れている人の約3割が見守りサービスの導入や特別な契約業務を実施している一方で、「特に何もしていない人」も約3割という結果になっています。管理については「高齢者の入居を拒まない会社」を希望するオーナーが4割以上で、現在は高齢者を受け入れていない人のうち4人に1人は、管理会社からサポートがあれば「受け入れたい」と回答しています。

# 高齢者受け入れは 2割未満の結果に

# 治安の良さを重視 スーパーの近さや



SHUFFU（<https://shufufu.net/>）が、賃貸物件のアンケートを実施しました。これによりますと「徒歩での最寄り駅までの時間をどこまで許容できるか」で、最も多かったのは15分以内でした。また、立地で重視するのは1位「スーパー・コンビニの近さ」、2位「治安の良さ」となっています。さらに、今住んでいる物件を選ぶ際に重視した設備は1位「バス・トイレ別」、2位「駐車場」、3位「オートロック」となりました。

主婦向けの情報メディア「SHUFFU」（<https://shufufu.net/>）が、

## 賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

### マスキングテープ感覚で貼れる壁紙



壁紙とマスキングテープの良いところをかけ合わせた新感覚のシール壁紙が『EASY WALL TAPE (イージーウォールテープ)』です。扱いやすいサイズ感で、特別な道具はいりません。壁はもちろんのこと、家具や天井などのリメイクにもお勧めです。今回、新デザイン（スロータイム、レトロトレ、モン・シュクリエ、ルームナンバーゼロ、ワッツポップン）が登場し、さらに活用の幅が広がりました。価格は 2,560 円（幅 23cm × 長さ 6 m = 1 本・税込み）。○フィル(壁紙屋本舗)  
／<https://kabegamiyahonpo.com/>

### 高級木のお洒落な吸音薄型壁パネル

DIY で簡単にホテルライクなインテリアを実現できる、リブ状の吸音壁パネルが『RIB : BO (リブボ)』です。天然木を使用した装飾性のあるデザインで、お洒落さと実用性を兼ね備えているのが魅力。テレビや音楽のボリュームが気になるリビングや子供部屋などにお勧めで、保温や遮熱の効果も備えています。240 センチと丈が長く施工性に優れ、吸音フェルトを 3 ミリで採用した薄型タイプなため角や曲面にそわせることも可能です。価格は 1 万 8,403 円～（税込み）。○友安製作所／<https://tomoyasu.co.jp/>



## APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

# 新規設備から各種リフォーム提案まで 空室対策のご提案はお任せ下さい！

築年数が経ってきた物件は、リノベーションなど新しい設備を設置することが必要となってきます。リノベーションも、画一的なものではなく、入居者に選ばれる個性的なものでなくてはなりません。アパマンショップであれば、エアコンや温水洗浄便座など、原状回復時に必要となる設備を安くご提供することが可能ですし、リノベーションについても、様々な時代に合った最新プランをご用意することが可能となっております。



**地方一棟物件を朽ちるまで所有し**

# 最新運用益を得る 最運用益テクニツク

今号は不動産市況が高騰している状況下で、可能な限り高利回りな物件を入手し長期間所有しながら、家賃収入で資産を増やしていく手法についてご紹介します。

**生涯の収入を無理なく増やす!**

LONG TERM  
CONSEQUENCES



解説



中島 亮

不動産投資家、法務博士、行政書士、宅地建物取引士。会社員15年目で賃貸経営を始め、6年後にセミリタイア。地方の高利回り一棟物件を中心に入手し、高稼働を実現。現在は40棟(405戸)を所有し、キャッシュフロー4,000万円超えを達成。「N塾(中島塾)」を主宰している。



『地方一棟投資のススメ 生涯年収を増やして豊かな人生に!』  
地方の一棟物件を入手して、成功するためのノウハウを分かりやすく解説した一冊。物件の入手方法から運営まで幅広く学べる。○著者：中島 亮○発行：合同フォレリスト○発売：合同出版○定価：1,760円(税込)

大規模修繕を惜しまず  
物件を大切にしながら  
長生きさせていく

私は現在、北関東エリアを中心に一棟物件(40棟・405戸)の運営を展開しています。地方の一棟物件の最大の魅力は、運用益を稼ぐのに適している点です。この運用益は一般的に利益で表されます。さらにキャ

ツ・シユフロー（税引き後の利益）も重要です。

一般的に、東京都内では1億円を投資してキャッシュフローは100万円～150万円と言っていますが、私の場合は地方に限ると500万円以上になっています。また、地方なら現在も探せば利回り14%

以上の中古一棟アパートを見つけることも可能です。一方、東京都内などは7%以下が当たり前の状況で、これでは運用益を出すのは難しくなります。以上のような観点から、運用益で収益を上げる場合は地方の中古の一棟物件がターゲットになるわけです。

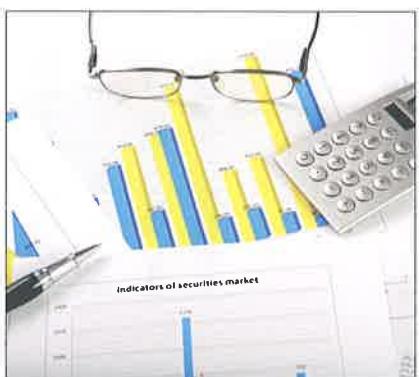
そして、私は建物が朽ちるまで物件を所有することを原則にしています。これは取得した物件を、転売せずに回すだけにして稼ぎ、朽ちたら解体し更地にして売却する戦略になります。実践している理由は、資産

の入れ替えが仲介手数料や所得税といった支払いなどを勘案した時に、それほど利益が大きくなるとは思えないからです。しかも、現在のような不動産市況が高騰している状況下では、次に購入する物件に融資を付けるのも簡単ではあります。

実際に、入居を検討している方から見れば、築20年や築40年といった建物でも室内が綺麗なら「大きな違いはない」と思

うのです。とはいっても、物件に何らかの重大なリスクがある時だけは売却を視野に入れていいります。例えば、建物が傾いているなどの瑕疵や修繕箇所が極端に多い場合などは、売却を考えるのも、ひとつ的方法だと思います。

## 地方物件の魅力の一例



① 都心の物件と比較して利回りが高い



① 大規模修繕を惜しまず大切に長生きさせる



② 建物が朽ちたら解体し更地にして売却



② 都心の物件よりも強力なライバルの数が少ない



③ 建物に重大な瑕疵や修繕箇所が多くなる時は売却も検討



③ 修繕時の職人の手間賃が比較的安価

# 優良な地方一棟物件の見つけ方と得する購入術とは？

ネット検索を基本に  
知り合った業者さんと  
信頼関係を構築する

サイトで見つけています。

探す際のポイントは、希望に

私が現在所有している表面

届くように登録しておくこと

きるか」などを確認します。」  
のように、まずはネット検索を  
悔らず情報収集に努めること  
が大切です。

利回り84%（実質利回り32%）  
の茨城県の物件、さらに群馬県  
館林市（実質利回り20・44%）  
や太田市（実質利回り21・3%）  
の物件を始め、多くのものは楽  
待さんなどの収益物件の検索

です。そして、物件概要書の数  
字だけを見るのではなく、業者  
さんに問い合わせ「どのくらい  
前から売りに出ているか」「今  
までに買い付け（購入の申し込  
み）が入っているか」「指値がで

さらに、ネットで問い合わせ  
ることにより業者さんと知り  
合えるのもポイントで、そこか  
ら営業担当者さんと信頼関係  
を築いていきます。営業担当者  
さんと良い関係になれば、不動

産情報ネットワークのレン  
ズに出たばかりの情報も教え  
てもらえます。信頼関係構築の  
ための要素には、主に次のよう  
なものがあります。①希望する  
物件が明確である。②属性が良  
い（融資が出そうな人間だと思  
われる）。③付き合いがいい（良  
い物件が出たら、すぐ見に行  
く）。④物件を何棟も購入する。

## 物件の現地調査で確認すべきポイント

### ●外観まわり＆共用部



#### ①立地や周辺環境

大型ショッピングモール、役所、コンビニ、小学校、保育園の有無などエリアの特性を調査。さらに嫌悪施設（墓地や反社組織の事務所など）がないかも確認。



#### ②外壁

主にモルタルとサイディングの2種類があります。モルタルは亀裂に注意します。サイディングも繋ぎ目を埋めているシーリング材に亀裂がないかチェックします。



#### ⑤基礎

クラック（ヒビ）の有無を確認します。0.1ミリ未満なら、それほど心配はいりませんが、幅が0.3ミリを超えていると構造に問題がある可能性も出できます。



#### ⑥エレベーター

RC物件ではエレベーターが付いている場合もあります。エレベーターは保守点検などの費用が高額になりやすいため、そこを想定して購入する必要があります。



#### ⑦駐車スペース

地方では、1Rや1Kでも部屋数に対して100%あるのが理想です。2K以上では、2人で住む可能性があるため150%（1部屋に1.5台）は欲しいところです。



#### ③屋根

1) 雨漏り、2) 塗料剥がれ、3) カビやコケの発生、4) スレート屋根のヒビ割れ、5) 屋根材のズレ、6) 固定している釘が抜けている、などの場合はメンテが必要です。



#### ⑧その他の共有部

廊下やエントランスなどが汚れていたり、ゴミが落ちていないかも確認します。洗濯機が外に置かれている場合は、女性から敬遠される可能性が高くなります。



#### ④鉄部や階段部分

最初に2階に行く階段の腐食の有無や塗装の必要性などを確認します。腐食が進み補強が必要な場合は、修繕費用が高額になるため注意が必要です。

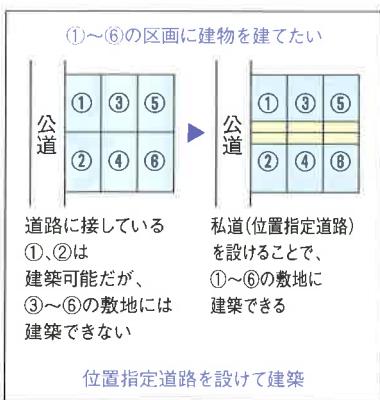
物件でも「付き合いのある担当者さんに内見できるか」話を持っていく。⑥対象物件が明確。以上のような点を心がけると信頼度が上がります。

また、実際に物件を入手する際には、現地で行う調査で建物や周辺環境、道路付けの状況などを精査することも重要です。これについては、「項目」と分けて写真や図を入れながらページ内でポイントを解説してありますので、参考にしてみてください。

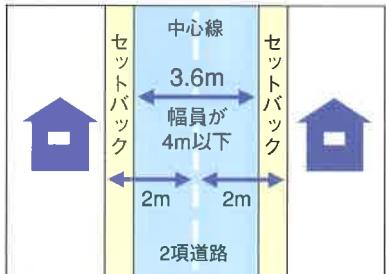
⑤ネットで他社が出している物件でも「付き合いのある担当者さんに内見できるか」話を持っていく。⑥対象物件が明確。以上のような点を心がけると信頼度が上がります。

## 物件を購入時に知っておくべき道路関連の法令上の制限

### ● 土地が公道に接していない場合の対処法



### ● 2項道路



道路との接道状況も重要です。原則として、幅員 4m の道路に 2m 接道しないと建物は再築できません。ただし、例外はいくつかあります。有名な例外が、2 项道路です。4m 未満の道路でも特定行政が指定すると、いざれセットバックして 4m にすることを前提に再築可能です。

## 部屋関連

※物件が満室の場合は部屋に入っての調査は不可



### ①玄関まわり

ドアの開閉のスムーズさ(部屋が傾いていないか)、鍵の種類、テレビモニター付きインターフォンの有無、下駄箱の大きさなどをチェックします。



### ②キッチン

汚れの程度を見て、流し台の交換の有無を確認します。扉部分はダイノックシートでも補修可能です。ただし、汚いと嫌がられるので交換を視野に入れておきます。



### ③バス・トイレ

バスとトイレが別か確認します。ただし、トイレとバスが一緒の3点式ユニットでも、家賃を下げるなどの方法で入居を促進することは可能です。



### ④壁・天井・床

クロスは張り替えの必要性があるか確認します。天井や壁にシミがある時は、雨漏りや水漏れの可能性があります。床は傾いていないかチェックします。



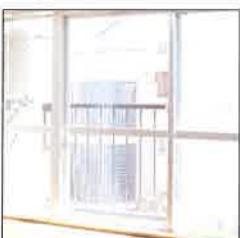
### ⑤居室の間取り (和室か洋室か)

和室か否か確認します。和室は、将来的に洋室に変更する可能性も高くなります。その場合は、床の高さ調整やクッションフロアなどへの張り替えが必要です。



### ⑥クローゼット

押し入れよりもクローゼットの方が入居者様には人気です。サイズも大きい方が喜ばれます。和室で押し入れの場合は、間取り変更の際に変えるのも手です。



### ⑦窓

割れたり、ヒビが入っていないか確認します。特にワイヤー入りのガラスは、寒暖差の激しい冬場や日当たりの良い場所で割れやすいので注意が必要です。



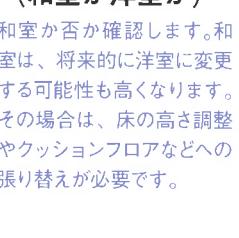
### ⑧照明

照明は引っ掛けシーリングかチェックします。照明器具の重量を支える支持器具の役割も兼ねますが、築古では直接配線の場合もあり、その時は変更が必要です。



### ⑨エアコン

エアコンの年式を調べます。10 年経過していても機械によっては使えるケースもあります。ただし、動かしてみて動作が不安定な場合は交換が必要です。



### ⑩そのほかの箇所

ベランダ(排水が取れているか)、屋根裏(雨漏りの跡がないか)、床下(水漏れや腐食がないか)、ゴミ集積所(場所や汚れの状況)などもチェックします。

## 引き出すための考え方から各行のスタンスまで 地方で融資をしてくれる金融機関の現況とは？

迷わず申し込む！  
融資を引くために  
居住地を変える人も

私は融資の申し込みは「数多く行うべき」だと考えています。

理由は融資姿勢が各金融機関で異なるうえに、同一の金融機関でさえも支店で変わることがあるからです。さらに、同じ支店でも時期によって異なるケースが出てきます。とにかく悩む前に融資の申し込みをするべきです。

とはいっても、気軽に「行うのが良いわけではなく、ある程度は融資の常識を踏まえ、緊張感を持つ必要があります。右下に、地方の収益物件への融資を積極的に扱っている金融機関の一例を掲載しましたが、これは購入する物件のエリアや大家業のタイミング、居住地などでも変わります。例えば、私が実践



地方物件に融資をしてくれる可能性が高い金融機関の一例

- ①滋賀銀行
- ②オリックス銀行
- ③横浜幸銀信用組合
- ④静岡銀行
- ⑤三井住友トラスト・ローン&ファイナンス
- ⑥セゾンファンデックス
- ⑦日本政策金融公庫
- ⑧SBJ銀行
- ⑨SBIエステートファイナンス
- ⑩香川銀行
- ⑪徳島大正銀行
- ⑫商工中金

している北関東エリアの地方物件を前提に考えた場合で、東京に在住しているケースでは、大家業初期の時点はオリックス銀行や滋賀銀行から融資を

やすいと聞いて、引越された方もいます。ほかにも単身で転居し、そこで地元の金融機関から融資を引いているケースや、転居まではしないものの地方に法人を置いて親族を配置し、事務所として活動しながら地元の金融機関から融資を引いている方などもいるのです。

引くのがお勧めです。そして、中期は三井住友トラスト・ローン＆ファイナンス、静岡銀行、横浜幸銀信用組合、日本政策金

融資が良いと思います。

さらに、北関東在住の人であれば、エリア内の信用金庫が使えますし、大家さんのなかには、関西方面の金融機関が融資が

できます。夫しながら、上手く融資を活用していきましょう。

このように、融資戦略は多岐に渡ります。みなさんも創意工夫しながら、上手く融資を活用していきましょう。

### 3

## 地方一棟物件で成功するためのリフォームの秘訣とは？

常に清潔感のある  
小綺麗なアパートを  
安価で目指す！

地方のアパートではエリア

にもよりますが大抵の場合、建

物のグレードや内装、設備など

は物件選びの条件の3番目ぐ

らいに位置します。一番重視さ

れるのは家賃の金額で、次は駐

車場の台数です。つまり、お洒

落な室内や豪華な設備は最重

要課題ではありませんから、こ

ここに資金を掛け過ぎても費用  
対効果が思つたほど期待でき  
ないわけです。むしろ、リフォ  
ームに資金を使って家賃を高  
く設定すると、入居決めに苦労  
するケースもあります。

とはいっても、賃貸經營を継続し  
ていくなかで原状回復以外に、  
キッチン、洗面所、トイレなど  
といった最低限必要な設備の  
取り換え工事も発生します。こ  
の時も必要以上に豪華なもの

は選ばず、キッチンなども団地

仕様の比較的安価なタイプに

し、キッチン本体に加え、コン

ロ置場、換気扇工事なども併せ

て行い、古臭く汚い印象を払拭

します。理由は、一番大切なのが

が物件の清潔感だからです。こ

れをキープするために、共用

部などの定期清掃は必ず行う

べきだと思います。東京などの

都心とは違い、地方は「賃料が

安くして小綺麗なアパート」を目

指すのが理想的だと思います。

最後に、大規模修繕について

ですが、アパートでは外壁塗装

はポイントになります。下塗り、

中塗り、上塗りの3度塗りが基

本なのですが、施工状況や仕上

がりのレベルが分かれにくく

になるだけに、後々問題が出な

いか、現場へ行って施工内容を

大家さんがチェックしておく

のも手だと思います。

清掃業者さんにより、上手い  
下手の差が激しい傾向があります。  
そのため大家さんが最後  
後に部屋の状況をチェックす  
るのが理想的です。

私はコスト的に安価で、防音  
性に優れるクッションフロア  
を床に好みで使っています。  
単価的には、1坪22000  
円～45000円程度です。

クロスの張り替えは、1坪  
735円～1300円程度の  
単価が多いと思います。アク  
セントクロスは少し高めです。  
が、印象アップに効果的です。

### 1 ハウスクリーニングのポイント



### 2 クッションフロアの活用



### 3 アクセントクロスの活用



### 4 間取り変更の考え方



### 5 DIYの考え方



# 空室対策から入居後の管理運営の手法まで リスクを回避し高稼働を継続するための戦略とは?

**担当者さんの意見を  
聞いて合理的なら  
家賃も下げる**

地方では管理会社さんが入居募集を兼ねているケースが多くなります。管理と専属専任（該当企業だけが貸貸募集ができる形）がセットのケースも珍しくありません。管理会社さんが管理だけでなく、賃貸物件の入居募集も行うわけです。

そのため、地方の業者さんは自社の管理物件の入居決めを優先する傾向が強くなります。つまり、高稼働を実現するためには、管理会社さんとの深い付き合いが必要になるわけです。私も時々挨拶に出かけてクオカードを配り、名前と顔を覚えてもらえるようにしています。

さらに、私は空室が発生した場合は毎週金曜日に担当者さん宛てに連絡を入れます。内容

は「どうすれば満室になるのか」の相談です。担当者さんから対策を示してもらいつつ、私の物件に興味を持つて頂くのが狙いです。例えば、先方から「家賃設定が高い」という話が出で、意見が合理的だと判断できれば、すぐに値下げします。

また「部屋が汚い」というのであれば、ハウスクリーニングも入れます。」のように担当者の提案を吟味して「合理的なら即座に対応する」と相手の信頼が得られるようになります。そして対策の結果を、空室が埋まるまで次週の金曜日に再度聞くわけです。

私は、空室が一番嫌いです。空間を貸しているのが大家業ですから、空室は一番の無駄といえます。そこで、「家賃が下がつても高稼働を実現する」とい

## 賃貸経営で考慮しておきたいリスクへの対応法

### ●入居条件を広げた場合のリスク



①外国人

生活習慣の違いによりゴミ出しなどルールが守られないことがあります。このような場合は再度、理解してもらえる言葉で説明します。私は満室にするため、外国人の方を受け入れています。彼らは意外と家賃の滞納などはありません。



②生活保護受給者

若くして、身体に問題がないにも関わらず生活保護を受給している方もいますし、なかには精神に障害がある人もいます。その場合は、隣人と揉めごとが発生する可能性もあるため、事前に生活保護の理由を把握しておくことが大切です。



③高齢者

身寄りがない独居老人は、亡くなった場合の対応を考えおく必要があります。また、認知症になるケースもあるため注意が必要です。認知症の対応としては別の施設に移って頂く、身内に引き取ってもらうなどを契約時に確認しておきます。



④ペット可

一番注意すべき点は、多頭飼いを避けることです。1~2匹ならばともかく、それ以上は收拾がつかなくなる場合があります。また、臭いの問題もポイントです。これについては事前に、特殊なコーティングなどを施して対応するのも手です。

う方法を実践しています。空室を埋めるのは、需要と供給の結果と認識しているため、現状の家賃で需要がないなら家賃を減額するのが合理的です。私は「アパートが朽ちるまで所有すること」が信条なので、売却を

ドン家賃を下げます。反対に売却益で稼ぐことを考えている大家さんは、家賃を安くすると利回りに影響が出て、結果的に高く売れなくなる危険性があります。そのため、家賃を下げ

気にせずに必要であればドン

るのではなく、敷金や礼金をゼロにしたり、フリー・レント（当初の一定期間の家賃を無料にする）などの手法を取るのがセオリーとなります。

最後に、家賃滞納などのリスクについても触れておきます。私が賃貸経営を開始した20年前は、保証人を立てるの

が主流でした。しかし、現実問題として、何があつても保証人に対応してもらうのは非常に難しい状況がありました。ところが現在は、家賃滞納や不払いによる退去などについて、保証会社さんが実践してくれるため心理面や経済的な負担が減りました。大家さんにとって、

ありがたい制度なので、必ず保証会社さんの保証を得て賃貸借契約を結びましょう。

また、賃貸経営においては火災保険も重要な位置付けです。建物に関する大抵のリスクは火災保険で救済できます。さらに、購入物件は火災保険だけではなく、地震保険も付けておく

のが理想的です。私の保険の掛け方としては、補償額はそれほど求めず、補償する範囲を広めに設定します。もちろん補償額が高くなり過ぎるのも問題です。そのような場合に、補償額の方を薄ぐするわけです。

## 入居中に起きるアクシデントや事故などのリスク



### ①家賃滞納

これについては保証会社さんの利用により、かなりの確率で回避できます。大家さんの心理的な負担も大幅に軽減できるため、賃貸借契約時に必ず加入してもらおうようにしましょう。



### ②賃借人同士のトラブル

賃借人同士のトラブルは処理が大変です。そこで基本的には、管理会社さんに対応してもらうのが理想的です。それでもダメな場合は、大家さんとして法的な手段を視野に入れながら対応するようにしましょう。



### ③入居者の死亡

私の所有物件でも、室内で亡くなった事象が5件発生しています。さらに、自殺の案件も最近ありました。大家さんとしては騒がず肅々と対応すべきだと思います。孤独死や室内の死亡に備え、保険会社さんも保険制度を設けています。



### ①台風などの水害

リスク回避には火災保険が一番です。火災保険は風災による被害も補償されます。（補償されるように保険をかけた場合）。また、屋根にビニールシートをかけるなどの応急措置が必要な場合は工事業者さんの手配も必要です。



### ②火災

まずは入居者様の安否確認が重要です。私も一度経験がありますが、火災自体は事前に防ぐことはできません。そのため、入居者様の注意喚起とともに、発生した場合に備えて火災保険に入っておきます。



### ③地震

避けるのには、地震が発生しないエリア、もしくは発生しづらいエリアを選ぶしかありません。また、地震保険に加入し旧耐震基準による物件をなるべく選ばない、所有物件を1箇所に集中させないなどの対策も有効です。



### ②コロナ禍などの予期せぬ事象

コロナ禍による住居系賃貸の損害は意外と少なかったと思います。むしろ物件価格は上がる問題が発生しました。このような想定外の事態に対応するためには、手元に現金を持っておくことが重要です。



### ①金利上昇

現在は2%前後の金利ですが、バブルの頃は変動金利が8.5%に達したこともあります。仮に、そのような状況になった時は物件価格も上昇していることが多いため、持ち堪えられなければ売却を検討します。

## その他のリスク

この他に、保証料の支払い方法によっては、保証料が高くなり過ぎるのも問題です。そのような場合に、保証料の方を薄ぐするわけです。

## APAMAN NEWS トピックス

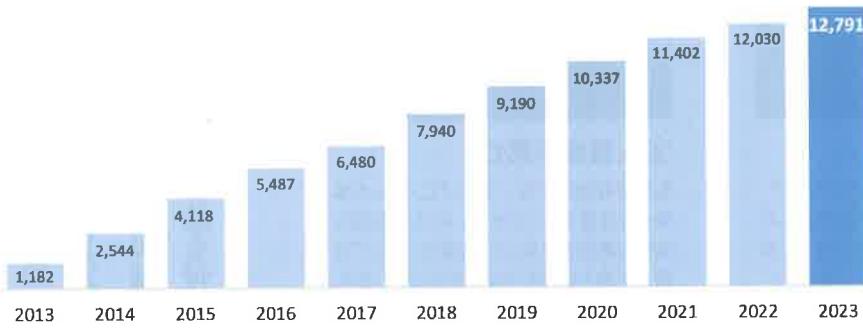
APAMAN NEWS TOPICS

# アパマンショップと法人様の社宅契約件数が大幅に増えています。

アパマンショップでは法人との社宅契約件数が増えており、現在1万2791社の法人契約をしております。北海道から沖縄まで全国で社宅の提携を進めております。

日本政府では、ほとんどの省庁でアパマンショップと契約を結んでおり、有名大学、有名企業、そのような法人との社宅契約件数を増やし、法人入居者をオーナー様にご紹介させて頂きたいと思っております。

提携社 **12,791** 社



提携企業の一例

# APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップでは、スタッフの研修を行い、  
毎月、様々な勉強を行っております。



アパマンショップでは、毎月のようにスタッフの研修を行い、接客マナーから、不動産の知識にいたるまで勉強を行っております。

## ④ 覆面調査で店舗チェックを行っております

アパマンショップでは、定期的に、店舗の覆面調査を行い、営業体制や、接客マナーなど、本部で統一する一定のルールが守られているかどうかをチェックしております。

メール覆面調査      店舗覆面調査

- メール返信スピード      ● 文章内容
- 来店誘引力      ● 他店との差別化
- 身嗜み印象      ● 接客応対
- 内見対応      ● 退店接客
- 顧客視点…等      ● 店内環境…等

## ⑤ 店長研修で知識向上を行っております

店長研修では、店舗のマネジメントやコンプライアンスチェックの仕方、クレーム対応や、人材育成など様々な研修を行っており、アパマンショップの店長としての勉強を怠りません。

店長研修

第1章 ● 店舗マネジメント      第2章 ● 施策の立案と実行      第3章 ● コンプライアンス

第4章 ● クレーム対応      第5章 ● 人材育成      第6章 ● 付帯商品

究極の個人年金の作り方！

# お金持ち大家さんへの道

第185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。

**自営業の方は国民年金だけですから、月に20万円の固定収入を得て心豊かな老後を**

心豊かな老後生活を送るための条件を、ほぼクリアできる

「お金持ち大家さん」で月額約20万円（年間約240万円）の固定収入を得ることが可能となります。これであなたの人生は大きく変わります。これに公的年金（サラリーマンの場合）が仮に20万円あれば月額40万円、

年収にして480万円を確保できます。この480万円は日本の給与所得者の平均所得にほぼ近い額ですから、老後資金としてこれだけの収入があれば、先にお話した心豊かな老後生活を送るための条件を、ほぼクリアできると言えます。

一般的には、子育てが終わっていてしかも住宅ローンの返済も終わっている状態であれば、

夫婦一人が生活していくための収入としては、かなり余裕のある額だと言えましょう。これで、週一度のリッチな外食も年に1度の海外旅行も、そして孫たちへ十分なお小遣いを渡すことも、決して夢ではなくなります。

石川様は、仕事も順調で、年収は1200万円の年収と言えばサラリーマンと比較しても決して見劣りしない額ですが、将来受け取るはずの国民年金の額を知り不安になり私どもに相談に来られました。

自営業の方こそ、「お金持ち大家さん」と10歳の長女の4人家族です。このように「お金持ち大家さん」なら、毎月20万円を自分年金として受け取ることができまます。この「お金持ち大家さん」、実は自営業の方にこそやって欲しいのです。先に説明した通り、

お仕事はリフォーム業で、年間10日ほどしか休めないというほどの仕事ぶり、充実した生活と言えば聞こえがいいですが、働き詰めの毎日、最近は体力的にキツイと感じる時もあります。

自営業の方は国民年金だけですから、毎月受け取れる年金額は6万～10万円前後。これはサラリーマンのご主人の奥様が扶養控除内で得られる収入の上限ほ

どの金額です。これでは夫婦二人はとても生活できません。

そこで私どものお客様で、「お金持ち大家さん」を始めた自営業の石川様（44歳）の事例をお話しましょう。

石川様は、仕事も順調で、年収は1200万円ほどありました。ご家族は奥様と12歳の長男

奥様も石川様の健康面を心配するようになりました。

川様、家族から感謝され石川様も幸せを感じています。

やつととれた休日、家族でリ

ゾートホテルに来た石川様、二人の子供たちは久しぶりの旅行に大はしゃぎ。かたわらではしゃぐ子供たちを見ながら妻と

10年後の家族に思いを馳せました。夕食には美味しい料理を食べ、家族全員とても満足しました。毎日がんばって仕事をして、今日の旅行をプレゼントした石

様、「一度話を聞いてみよう」ということで、私のところに来られました。

石川様は資産を2500万円び込んできたのが、「定年後約2000万円が不足」というテレビニュースでした。幸せな気分がちょっと冷めてしまった瞬間でもありました。石川様は自営業で国民年金だけですから、不足額がもっと大きくなります。もちろん、ニュースにある不足額を貯金で補つたとしてもギリギリの生活。週に一度のリッチな外食や年に一度の海外旅行など望めません。老後を考える他に、子供たちの教育費や諸々の生活費はどうしよう、今までのように元気にバリバリ働き続けられるかな、心配事は尽きません。

ある日、奥様が図書館で『一生安心「お金持ち大家さん」』を見つけて読んでください、石川様にその内容をお話くださいました。奥様の話を聴いた石川

様、「一度話を聞いてみよう」ということで、私のところに来られました。石川様は資産を2500万円お持ちでしたが、お子さんの学費の分などを考慮し1000万円を残し1500万円を頭金として物件を探すことにしました。私は20年ローンで中古アパート1棟の購入を提案しました。蕨駅から徒歩11分、家賃収入が月額26万円、返済が14万円、手取りが12万円ですから年間144万円になります。計算するとサブリース利回り（家賃保証）6・9%、自己資金運用利回りに至っては9・6%です。石川様はその後アパートをもう1棟購入され定期収入が増え心にゆとりも出てきたそうです。

石川様が私のところに来られたのは44歳。「まだ若いのに」と感じる方もいるかと思いますが、自営業の方は元気で仕事が順調なうちに「お金持ち大家さ

ん」を始めてください。収入が下がってからだと、金融機関のローン審査が通りにくくなるからです。老後資金のプラス分として考える他に、現役時代の生活をゆとりあるものにするためにも、「お金持ち大家さん」を始めるにあたっては、ぜひこの考え方をお持ちください。



# 遂にチャンス到来？賃料を上げて高稼働を狙う

お得感より設備の良さを  
求める傾向も見られる

今年の繁忙期も終わりまし  
たが、みなさんは空室を埋め  
ることに成功されましたでし  
ょうか。なかには「このまま  
では満室にならないかも…」

と焦りが生じて、賃料を下げる  
方もいると思います。確かに  
に、繁忙期に入居が決まらない  
ことや空室期間が伸びて機会損  
失が大きくなる可能性も否定  
できません。そのため「賃料  
を下げてでも3月末までに満  
室にする」という戦略も正し  
いと思います。

しかし、本当は「賃料以外  
の別の要素で入居が決まらな  
きている」という傾向やデー

かった」という可能性もあります。

ます。例えば「礼金を取って  
いる」「敷金を2ヶ月分取っ  
ている」「設備が古く外装の  
メンテナンスも実施されてい  
ない」など、実は先に再検討  
すべきポイントも数多くある  
からです。

そもそも値札に書かれていた  
金額が商品の価値に見合つ  
ていいなければ、入居が決まる  
ことはない…という大前提を  
意識することが一番重要だと  
思います。私はこの点をクリ  
アできれば、現在は「家賃を  
上げて入居を決めることも不  
可能ではない」と考えていま  
す。実際に「家賃が上がって  
きている」という傾向やデー

タも見受けられています。

例えば、日本経済新聞にも  
「賃貸マンションの賃料が上昇  
していく、東京23区では前年  
同月比で1割高くなっている  
（2024年1月時点）とい

う情報が掲載されていました。  
この理由を単純に「インフレ  
傾向だから」で終わらせるの  
は少し短絡的だと思います。

なぜなら賃料は周囲の環境に  
大いに左右されるからです。  
例えば、東京23区のマンション  
の賃料が上昇している理由  
として、新築・中古マンション  
の販売価格が上がっている  
影響があると感じます。現在、

東京23区の新築マンションの  
平均分譲価格は1億円を超え

ていると言わっていて、ここ  
まで高騰すると持ち家の購入  
が難しくなるため「賃貸市場  
に需要が集まっている」と考  
えられます。

また、ワンルームなどの賃  
料が上昇している理由として  
は「高くて良い設備を備え  
た物件を選ぶ傾向が強くなっ  
てきている」という点が挙げ  
られます。これらを勘案する  
と、私は例え古くても立地が  
良い物件、設備がしっかり更  
新されている物件などは「積  
極的に家賃を上げ高稼働を目  
指す戦略もありなのではない  
か」と思っています。

さらに、私の経験では「外  
国人は賃料が高くて成約し

やすい」と思います。そこで、「この機会に「外国人向けの価格設定」を検討してみるのも良いかも知れません。例えば、日本人は5万円、外国人は5万5000円みたいな家賃設定の形です。まだ私も取り入れていませんが近々実験したいと考えています。

問題点としては、これらの賃料の上昇は新規契約時に限った話で「更新時に家賃が上がっているわけではない」ということです。そのため、現在広く普及している普通借家

契約では、賃料アップは容易ではありません。一般的に2年ごとの普通借家契約で入居者様が入れ替わるのは、およそ1~2割程度だと思いま

す。仮に2割だとしても、すべての入居者様が入れ替わるまでには何年もかかります。つまり、物件全体の賃料が上がるまで長期間必要なわけです。これでは物価上昇に賃料がリアルには連動しません。

賃貸経営の難しさの一つでもあるのですが、定期借家契約を採用することで期間を短く

できる可能性は高くなります。

定期借家契約では、理論上2年ごとの再契約の際に家賃を上げられるからです。ただし、それにより入居者様が再契約をせずに退去する可能性もあります。このあたりについても、私自身も現在実験中なので、結果は今後見えてくると思います。いずれにしても賃貸経営は今が家賃を上げられるチャンスです。このような機会を逃さないためにも、やはり定期借家契約を採用するのが理想的だと思います。

## ■賃料アップ戦略の一例

### 設備を更新し物件の魅力を高める



### 定期借家契約を活用する

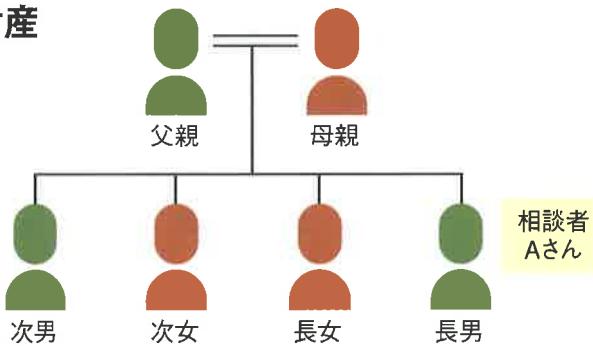


浦田 健/  
YouTuber  
「ウラケン不動産」

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20万人の人気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ズ代表理事。公式HPは<https://urataken.com>



## ● 家族構成と相続財産



被相続人	父親 (90代)
相続人	母親 (80代)、長男=相談者 (60代・農業)、 長女 (60代)、次女 (60代)、次男 (50代)
財産内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自宅 ●農地 ●生産緑地 ●駐車場</li> <li>●貸宅地 ●預貯金 ●負債なし ●遺言書なし</li> </ul>

## ● Aさんの相続の状況

Aさんの父親は、野菜を作り農協に出荷する専業農家でしたが、開発された土地が市街化の宅地となったことから、賃貸住宅を建築する相続対策はしていました。しかし、全体の財産からするとその対策できた割合は少なく、多額の相続税が課税されると予想されました。確定申告を担当する税理士からは適切なアドバイスがなく、相続になってから当社にご相談いただいたのです。土地が多く、資産の大半を占めており、現金が少なく、納税資金の捻出が必要でした。

### 相続実務士からのアドバイス

#### 課題と解決策

経済面	<ul style="list-style-type: none"> <li>●相続税が多額 ・納税資金がない</li> <li>●農家として土地は残したい</li> </ul> <p>↓</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●駐車場や面積の大きい農地については土地の減額評価をして下げる</li> <li>●農地の納税猶予の申請を行う</li> <li>●納税の資金調達のために一部の土地を売却する</li> </ul>
感情面	<ul style="list-style-type: none"> <li>●遺言書がない</li> <li>●農家は長男が継ぐ</li> </ul> <p>↓</p> <p>農地は長男が相続し、他は現金とする遺産分割で円満にきょうだいに渡す現金の捻出のため、一部の土地を売却する</p>

で節税できたAさんの事例  
土地の評価減、納税猶予、時価評価

税理士・不動産鑑定士  
沖田 豊明

相続実務士  
曾根恵子

## ● 当初の相続税額と節税額

相続財産	8億7986万円
債務、葬式費用	△3686万円
遺産総額	8億4300万円
基礎控除(相親人5人)	6000万円
課税価格	7億8300万円
当時の相続税額	2億4320万円 ①



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。「オーダーメード相続プラン」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

地籍規模の大きな宅地の評価減(駐車場・農地)	△1億7200万円
小規模宅地減額(200m <sup>2</sup> -50%適用)	△730万円
生産緑地の減額	△1100万円
時価評価による減額	△700万円
セットバックによる減額	△32万円
不整形補正による減額	△290万円
評価減合計	△2億50万円
課税価格	5億8250万円
相続税総額	1億6343万円 ②

農地納稅猶予額	△5258万円
配偶者税額軽減	△8171万円
納付した相続税	2913万円 ③

節税額 ① - ③ = 2億1407万円

### まとめ

長男が農家を継ぐことは既定路線として全員の合意が得られていたが、それでも全員に情報共有し、丁寧な説明をすることで円満な遺産分割協議ができた。売却は、地元の不動産開発会社が建売用地として購入したいという希望があり、申告期限までに売却を終えることができ、納税も、分割も円満に済ませることができました。Aさんは納税や分割をどうするか困って相談に来られましたが、できる対策があり、成果が出せて良かったと安堵しています。

秘密厳守をお約束

き

気持ち新たに新店舗



今の設備を活かし

温もりも引き継ぎ

い

ぬ

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】

## APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

# 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

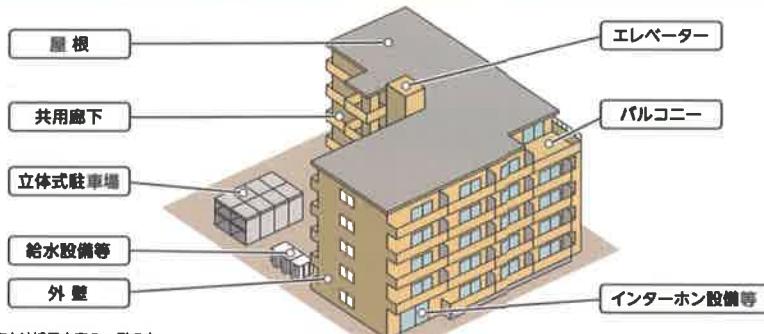
「全国賃貸住宅修繕共済協同組合」の共済事業である「賃貸住宅修繕共済」。本共済を活用することで、屋根や外壁、共用部等の大規模修繕にかかる費用を、毎年共済掛金として拠出し、それを全額経費計上できるようになります。昨年10月より、補償対象となる部位が、屋根・外壁・軒裏に加えて、全共用部まで拡大されました。廊下、ベランダ、基礎、受水槽・給排水ポンプなど、今回の拡大により、オーナー様の大規模修繕対策として、より活用し易くなりました。

### 補償対象 賃貸住宅の外壁・屋根・共用部の修繕をまるごと補償します

#### 木造アパートの例



#### マンションの例



\*イラストは補償内容の一例です。

### 修繕費用モデル

貯蓄額によっていつごろどのような修理を行なうべきで、どの程度の費用がかかるか見通すことが出来ます。  
※例には次のようなイメージになります。



制度や商品に関する最新の情報は、  
全国賃貸住宅修繕共済協同組合の  
WEBサイトをご確認ください。





Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK

Ponta たまる!  
ポイントが



仲介手数料の  
1% たまる!!

たとえば

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/>





# 相続した貸ビルと敷地のうち、借地権付きでビルを同族法人に譲渡相続税の取得費加算でトラブルになつた事例

## 1はじめに

相続財産に係る譲渡所得の課税の特例（以下、取得費加算の特例）は、財産を相続した後に相続税の支払いなどの資金需要が生じ相続財産を譲渡する際に、相続税の一部を取得費に加算することで譲渡所得課税を軽減できる制度です。①相続や遺贈により財産を取得した人に、②相続税が課税されており、③相続財産は、相続税の申告期限の翌日以後3年を経過する日までに譲渡する場合に、所定の書類を添付の上確定申告すれば適用があります。今回は、相続した土地に借地権を設定して得た権利金に係る譲渡所得の計算上、取得費加算の特例の計算で争いになった事例（東京地裁令和3年10月12日判決）を取り上げます。

## 2事案の概要

(1)原告納税者らは、養母が亡くなり、もともとビルの建っている土地（所在地の借地権割合は90%）

を相続により取得した。なお相続税の申告に関しては、税務署が問題

付地として再評価し、相続税を減額更正した。相続後、原告らは自ら代表を務める不動産会社にその土地に建っている建物を譲渡するとともに、借地権を設定した。権利金は相続土地の価額の2分の1を超えていたことから、原告らが長期譲渡所得として、相続税の取得費加算額を計算して申告。

(2)税務署は譲渡所得の計算上取得費として加算される相続税額について貸家建付借地権の評価方法に基づき算定した金額であるとして、上記申告を一部否認し争うことになりました。国税不服審判所で争ったところ、「当該譲渡をした資産の当該課税価格の計算の基礎に算入された価額」は貸家建付地としての土地の評価額に、借地権割合である90%

(3)原告はこれを不服として出訴しました。

## 3裁判所の判断

主な争点は、譲渡所得に係る取扱費加算額を計算するに当たり、「当該譲渡をした資産の当該課税価格の計算の基礎に算入された価額」を土地の相続税評価額に100分の90を乗じた金額とするとの適否です。

取得費に加算される相続税額は、譲渡した相続財産に対応する相続税額です。具体的には現行制度上、譲渡した財産以外にも相続財産がある場合には相続税の計算の基礎となつた財産の評価額と加算される贈与財産の合計額（当該譲渡をした資産の当該課税価格の計算の基礎に算入された価額）に占める譲渡資産の評価額の割合を譲渡した人の払つた相続税に乗じて求めます。

東京地裁は、法令や同制度のこれまでの改正動向から「当該譲渡

をした資産の当該課税価格の計算の基礎に算入された価額」とは、相続財産に対応する部分をいうものであることは明らかと認めました。

た。そのうえで東京地裁は、この事案において「譲渡をした資産が借地権であることは、当事者間に争いがないものとして次のように指摘をしました。(1)借地権の設定した土地が相続開始時、借地権設定時において借地権割合が90%の地域にあつた。(2)相続税の減額更正において本件各土地の相続税評価額は、いずれも評価通達26に定める貸家建付地として評価されたものであること。

こうしたことから、東京地裁は、「当該譲渡をした資産の当該課税価格の計算の基礎に算入された価額」は貸家建付地としての土地の評価額に、借地権割合である90%を乗じた金額としたことは相当であると判断しています。この裁判の判断は控訴審でも維持されています。

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。

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

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  
いただきます。



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・戸籍抄本(謄本不可)

・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いたします！

Apaman Shop latest store information



● 2024/4/1 OPEN

## 金沢文庫店

株式会社アップル神奈川



● 2024/4/15 OPEN

## 香椎駅前店

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。  
お待ち申し上げております。



# 家主の困ったに答えます！一問一答

賃貸アパートを2カ所経営しております。入居者の家賃の滞納についてご相談です。一人だけ、数ヶ月の滞納が続いております。会社員であり、収入もあるはずなのですが家賃を払ってくれません。このような場合、どうすればよいでしょうか？アドバイスをお願いいたします。

リストラで失業中とか、病気で仕事ができないというなまだしも、収入があるのに家賃を払わないのは悪質です。このようないいき道はあります。少額訴訟や支払督促（支払命令ともいう）という法手続きが有効です。少額訴訟は60万円以下の請求しかできませんが、1

回の審理で即日判決が出ますし、支払命令は申立てをするだけで法廷に出る必要がありません。どちらも簡易裁判所に申し立てます。簡単な手続で、費用も正式裁判に比べ安く上がります。簡単に起こすことはできますが、裁判ですから訴状を書く必要があります。ただ、正式裁判の訴状と違い、素人でも少し

注意すれば書くことはできます。

各簡易裁判所にはサンプルの訴状が備え付けられていますから、その用紙と書き方見本をもらい（ホームページからダウンロードできる裁判所もあります）、必要な事項を記入し、証拠の契約書や催告書のコピーと一緒に、管轄裁判所の窓口に出せば申立ての手続きは終わりです（審理も原則1回）。その際、申立て料と郵便費用も必要ですが、郵便費用は当事者の人数や裁判所で異なりますから、窓口で確認してみてください。

少額訴訟の勝訴判決や支払督促が確定し、それでも借家人が滞納家賃を払わなければ、大家さんは借家人の資産に強制執行

ができます。具体的には、借家の預貯金や給料を差し押さえたり、あるいは車や家財を競売にかけて現金化し、滞納家賃を回収するのです。借家人がサラリーマンの場合、裁判所から会社や職場に執行命令が届きますから、取りっぱぐれはないでしょう（差押えできるのは給料の4分の1まで。民事執行法152条）。なお、一般的に勤め人の借家人は、会社や上司に知られることを怖れて、強制執行の申立てをすると、慌てて滞納家賃を払う人が多いようです。

少額訴訟や支払督促（支払命令ともいう）という法手続きが有効です。少額訴訟は60万円以下の請求しかできませんが、1

空室が増えているので収入が減っています。周辺相場よりも家賃を安くしていたのですが、更新時に、少し値上げしたいと思つております。家賃の値上げについて入居者が承諾しない時はどうすればよいでしょうか？

一般的に、契約期間中の家賃は一定で、変わらないのが普通です（スライド家賃の契約は可能）。もちろん、「契約期間中は家賃の値上げをしない」という特約がなければ、契約期間中でも家賃値上げはできますが、通常は契約更新こと（2年ないし3年の契約期間が多い）に値上げをするのが普通です。

更新の際に家賃を値上げするには、どうすればいいのか？この場合は、借家人に対し、「家賃を○月分から○万円に増額したい」と、必ず通知してください。通知は口頭でしてもかまい。通知は内容証明を入れる場合も、相手がすんなり受け入れそうもない場合は内容証明郵便で出すといいでしよう。この意思表示で、家賃は将来に向

かって相当額が増額されることになります。もつとも、借家人が値上げに同意しない場合もあります。

借家人と話し合つても、どうしてもまとまらない場合、大家さんの解決手段は、次の3つです。

①家賃の値上げを今回は諦める。  
②家賃の受取りを拒否し、貸家貸室からの退去・明渡しを求める。

③家賃の増額を求め、裁判所に調停を申し立てる。

どうしても家賃を値上げしたいという場合、話合いでダメな人に退去・明渡しを請求できるのです。旧家賃の受取りを拒否し、借家人に対し貸家・貸室からの退去・明渡しを請求できるのです。大家は違法ではありません。大家さ

請求事件という）。ただし、いきなり裁判にはできません。家賃値上げの争いは、まず調停から始めることになっているからです（調停前置主義。民事調停法24条の2）。調停が不成立に終わった場合、初めて裁判が起きます。

借家人を追い出せるのは、値上げに応じない借家人が大家に受取りを拒否されたことをいいことに、従来の家賃（旧家賃）も払わなくなつた場合です。家賃の支払方法が大家の元に直接持参する取決め（持参債務といふ）の場合、大家さんが「新家賃でなければ受け取れない」「値上げが嫌なら出てつてくれ」などと家賃受取りを拒否すると、押し問答が嫌で支払いを止めてしまう借家人がいます。この場合、理由はどうであれ家賃滞納

①固定資産税や都市計画税など、土地建物に対する税金（公租公課）の負担が増えたとき。  
②土地建物の価格や物価などが高騰したとき。  
③近隣の同様の物件の家賃と比べ、家賃が不相當に低くなつたとき。

④家賃値上げをしないという特約がないとき。

借家人との話合いがつかず、調停や裁判に持ち込まれた場合、調停委員会や裁判所は、この他、当該借家契約の從前の経緯などを総合的に判断して、値上げの是非や値上げ幅を決めます。

んの強い態度に借家人が歩み寄ることもあります。ただし、借家人が旧家賃を供託すると、明渡し請求はできません。

では、家賃の値上げが認めら

れるのは、どんなときでしょうか。借家人が値上げを受け入れさえすれば、いつでも、値上げは認められます。ただし、法律上、家賃の値上げが認められるのは、次の場合です（借地借家法32条1項）。

①固定資産税や都市計画税など、土地建物に対する税金（公租公課）の負担が増えたとき。  
②土地建物の価格や物価などが高騰したとき。  
③近隣の同様の物件の家賃と比べ、家賃が不相當に低くなつたとき。  
④家賃値上げをしないという特約がないとき。



# 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  
キャンペーン実施中

未経験でも  
大丈夫!

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・フォローお願ひいたします！



# 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

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

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?

シリーズ 売上日本一のクッションファンデ がさらに進化!

\*富士経済「化粧品マーケティング要観2023」(クッション部門、メーカー、ブランドシェア2022年実績) ※1:当社従来品(2023年11月販売品)との比較

PERFECT ONE PR

# すごい!

シミ・シワ・たるみ、驚きのカバーパー。



話題のファンデ!  
シミ・シワ・たるみ、  
年齢肌に、これひとつ。

売上  
日本一

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



メイク前

メイク後

ここがすごい!  
その1 驚きのカバーパー。  
シミ・シワ・たるみをカバー。



シミ・シワが消えた!\*

\*2:メイクアップ効果による

ここがすごい!  
その2 簡単30秒  
誰でも簡単、ポンとするだけ!  
30秒で若見えツヤ肌へ。

ここがすごい!  
その3 厚塗り感なし  
素肌感の生きる自然なツヤ肌を  
長時間キープ。

\*2:メイクアップ効果による \*3:年齢に応じた肌のこと \*4:肌を明るく見せること

特別価格  
キャンペーン!

もれなく  
3大特典  
つき!

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

広告有効期間  
2024年7月31日まで

特典1

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

3色(ナチュラル・ピーチナチュラル・オーロラ)

通常価格 5,280円(税込)が、

特別  
価格  
4,224円

※通常料は新日本製薬が負担いたします。おひとりさま1回1セット限り  
※色はナチュラル・ピーチナチュラル・オーロラからお選びいただけます。  
※1:当社従来品(2023年11月販売品)との比較。

新登場!

マチ店  
レジバック  
プレゼント!

特典2

取扱店舗  
コジマ・ジャック

マチ店  
レジバック  
プレゼント!

サイズ約22×27×25cm  
※2台のうちどちらかお選びください。色は選べません。

たっぷり約1~1.5ヵ月分!  
特典3 詰め替え  
レフィル1個!

通常価格  
4,180円(税込)

(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  
ファンデーション用 レフィル(専用パフ付き)

■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

5802D

フリーゲイブルの前に186を押してください。豪華景品券の割引券を簡単にご注文ください。ご注文の際にお伝えください。

回数無制限

WEB限定

キャンペーン  
はこちら

※画面の内容とは異なります

J-DM

公益社団法人日本通信販売協会会員

新日本製薬 株式会社

福岡県 福岡市中央区大手門1-4-7

<http://www.j-dm.or.jp> <http://www.nipponseiyaku.co.jp>

[送付]通常税込価格合計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セット限り)。また、プレゼント品は予算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、領収用紙、代金引換からお選択いただけます。またハガキFAXでのご注文の場合、領収用紙または代金引換でのお届けとなります。領収用紙でのお支払いの場合、10日以内にお控えください。[お届け]ご注文受付後、原則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]お届け後お受け取り後30日以内(0120-010-202-5802D)に返品・交換をお受けください(返送料)。返品・交換された商品の第三者への転売は、品質及び安全管理の点から控えさせていただくようお願い致します。[個人情報の取り扱い]お預かりした個人情報を、個人情報の保護法等の規定に基づいて適切に取り扱うことは、個人情報の保護法等の規定に基づいて適切に取り扱うべきです。個人情報の保護法等の規定に基づいて適切に取り扱うべきではありません。