

2024  
AUGUST 8

アパマンショップ オーナーズ  
**Owners**

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

ライフスタイルの多様化に合わせた  
**賃貸運営**  
**令和時代の最適解**

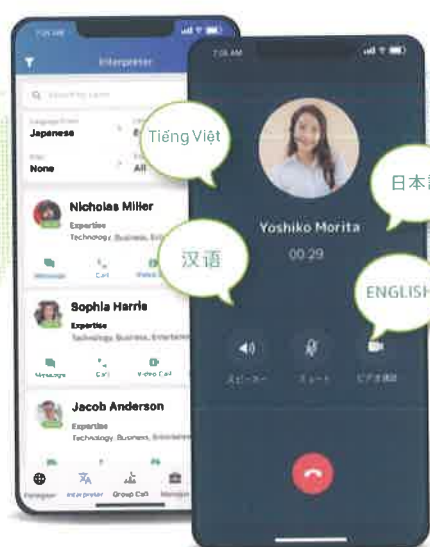
Dramatic Communication

**アパマンショップ**  
NETWORK

# Oyraa

## 「言語の壁」を越える

### オンデマンド遠隔通訳アプリ「オイラ」



いつでも必要な時に  
通訳者とアプリで話せる

対応言語数

153

通訳者

2,500人以上

専門分野数

120以上

対応時間

24時間 365日

利用時間

1分単位で利用可能

初期・月額費用不要

登録は簡単！2ステップですぐに通話者に依頼！

#### 1. まずは、アプリをダウンロード

App Store, Google Play より  
アプリ「Oyraa」をダウンロード！

アプリのダウンロードは無料です。

#### 2. 新規会員登録より入力

お名前、Eメールアドレスなどを登録すれば  
完了です！



アプリを通して  
いつでも通訳者を探すことが  
できるようになります

株式会社 Oyraa

〒105-0001

東京都港区虎ノ門 4-1-1 神谷町トラストタワー 23 階

TEL 03-6360-9894



<https://x.com/Oyraa>



<https://www.facebook.com/oyraa>

お問い合わせ

[Web] <https://www.oyraa.com>

[mail] [customer.support@oyraa.com](mailto:customer.support@oyraa.com)

- 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**
- 7 **APAMAN NEWS トピックス**
- 8 **ライフスタイルの多様化に合わせた  
賃貸運営  
令和時代の最適解**
- 18 **お金持ち大家さんへの道**  
第188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120回 解説／浦田 健
- 22 **地主・農家さんのための負資産対策**  
第8回 解説／曾根恵子
- 27 **身近な税制の話**  
第150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

## 為替変動を含め10年間で、 建築費・人件費ともに大幅上昇

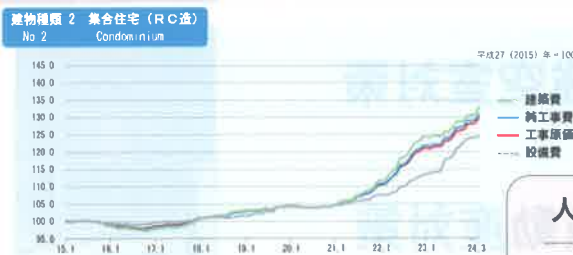
賃貸住宅の建築費についてですが、この20年間で2倍ぐらいになったと感じております。当社が内装などを発注することもあります。驚くほど値上がりしています。また、ご存知の通り円安が急速に進み、円は110円程度からここ数年で155円程度まで高騰しました。円安には当然良い効果、悪い効果がありますが、オーナー様から見た目線では建築材料が高騰したことが賃貸経営に直接的に悪影響を及ぼしています。

次に、人口減少、少子高齢化によって生産人口が大幅に減少しております。働く方が少なくなると、その価値が高くなり人件費が高騰します。

この傾向は今後も続くことが予想されていますので、オーナー様の内装費用などはさらに高くなる可能性があります。この点、日本としても、業界としても改善をしなければならぬ問題点だと考えております。

### 建築費の高騰

ウッドショック以降も工事費・設備費ともに値上がりが続く



▲オーナー様から見た目線では建築材料が高騰したことが賃貸経営に直接的に悪影響を及ぼしています。

### 人件費の高騰

民間の賃金とは上がり方が違うものの、12年連続で上昇



**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。その後、アメリカのサンタクララ大学に入学し、エグゼクティブ MBA を卒業。今後はスタンフォード大学にてグローバルビジネスを学ぶ

# 賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

## 住居探しと防犯意識

### 2つの実態とは？

アットホームが「住まい探しと防犯意識の実態調査」の結果を発表しました。調査対象は過去2年以内に防犯を意識し住まい探しを行った、賃貸物件に一人暮らしの男女です。これによりますと、4割以上の人が長期不在時の防犯に不安を感じており、現在の住まいが防犯面で安心できないと思う人も約3割いました。防犯のために欲しい設備では家賃への上乗せも可能で、モニター付きインターホン(約1500円上乗せ可)や防犯カメラ(約1800円上乗せ可)などが多くなっています。



## 2024年5月の募集家賃の動向

アットホームが「2024年5月の全国主要都市の賃貸マンション・アパートの募集家賃動向」を発表しました。これによりますと、マンションの平均募集家賃は東京23区、東京都下、神奈川県、埼玉県、札幌市、仙台市、名古屋市、大阪市、福岡市で2カ月連続して全面積帯で前年同月を上回っています。またアパートはファミリー向きが全13エリアで前年同月を上回り、なかでも東京23区、札幌市、大阪市で2015年1月以降の最高値を更新しています。

■アパートの平均募集家賃の前年同月上昇率トップ3の一例  
○30㎡以下シングル向きⅡ1位 大阪市5万8985円、2位 福岡市4万2291円、3位 埼玉県5万3057円。○50〜70㎡以下ファミリー向きⅡ1位 東京23区14万8528円、2位 大阪市12万3599円、3位 千葉県8万5851円。

\*調査地域(東京23区、東京都下、神奈川県、埼玉県、千葉県、札幌市、仙台市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市、広島市、福岡市)

## 投資用不動産が

### 4〜6月期は上昇

楽待を運営するファーストロジックが「投資用不動産の市場調査2024年4〜6月期」の結果を発表しました。これによりますと、区分マンションの平均価格は、4四半期連続で過去最高値を更新し220万円台に乗りました。また、一棟アパートの平均価格も2四半期連続で過去最高値を記録し7993万円となっています。さらに、一棟マンションの平均価格は2億1498万円、2012年の集計開始後4番目の高さとなりました。不動産価格の今後の動向に注目です。



## 賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

### 家具のように空間に馴染むコンパクトキッチン



どんな部屋にも自然に溶け込むナチュラルテイストの家具のようなキッチンが『ポッシュ』です。高いデザイン性、木目ならではの高級感に加え、しっかりした水まわり機能で実用性に優れているのもポイント。オシャレで使いやすいグースネック水栓や、大小 10 個の引き出しによる高い収納力など多くの魅力を兼ね備えています。賃貸アパートをセンスよく仕上げたい時などにお勧めです。価格は 68 万 5,300 円～(税込)○亀井製作所 / [repeat-k.co.jp](http://repeat-k.co.jp)

### 貼ってはがせてのり残りしないオシャレな壁紙

うら紙をはがし、シールのように壁に貼り付けるだけで気軽に部屋をイメージチェンジできる壁紙が『貼ってはがせてのり残りしない壁紙』です。綺麗にはがせて拭き取りなども必要ないため、大家さん自らが低コストでDIYリフォームしたい時にもピッタリ。北欧のエッセンスを取り入れたシリーズから、レンガやウッドなどの素材をモチーフにしたものまでデザインバリエーションが豊富なのも魅力です。価格は 3,058 円～(45cm / 90cm×2.5m・税込)○菊池襖紙工場 / [fusuma.co.jp](http://fusuma.co.jp)





# APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

## アパマンショップ 新・来店キャンペーン

日本最大級の遊び予約サイト「アソビュー！」の体験ギフト券が当たる  
来店キャンペーンを実施いたします。



日本最大級の遊び予約サイト

asoview!

レジャー・遊び・  
体験スポットを検索・  
予約できる

ご来店・オンライン接客で  
体験ギフト  
当たる!

お申し込み期間  
2024年  
7月1日～  
8月31日まで

ご参加入口

※デザイン・内容は変更になる  
可能性がございます。

サイト 訪問者	1,200万UU (月間)	会員数	1,240万人 (累計)	体験 人数	4,730万人 (累計)
ジャンル	620種	掲載 プラン	2.8万	掲載 施設	1.1万

● 来店されたお客様に、全国多数のお出かけ先で遊べる「ギフトチケット」を抽選でプレゼントいたします。



アウトドア



ものづくり



趣味・カルチャー



観光・クルーズ



遊園地・テーマパーク



温泉・リラクゼーション



スポーツ・フィットネス



グルメ・エンタメ

### ● キャンペーン概要

期間 2024年7月1日(月)～2024年8月31日(土)

対象 店舗にご来店し、お部屋探しをした方 または オンライン接客でお部屋探しをした方

物件運営から空室対策まで旬な手法を分析！



ライフスタイルの多様化に合わせた

賃貸  
運営

# 令和時代の 最適解

令和に入ってからライフスタイルや働き方などの多様化が進み、結果的にユーザーが賃貸物件に求めるものにも変化が生まれてきています。

今回は、そんな時代に成功を掴むための運営手法をご紹介します。



HOME SOLUTION

解説



## 大友哲哉

一般財団法人日本不動産コミュニティ（不動産実務検定®認定団体）理事。東京大家塾主宰（<https://ooyajuku.com>）。宅地建物取引士・PMP®他。現在は、不動産系VTuber「バーチャル大家さんオオトモ」でも、賃貸経営に役立つ数多くの情報を発信中。

## 20 ステップ不動産コンサルティングシリーズ(電子書籍)



「儲かる不動産を見極める収支シミュレーションの手順書」や「ペット可物件の不安が自信に変わるルールづくりの手順書」など、全部で9シリーズをラインナップした電子書籍。賃貸経営の成功ノウハウをステップごとに学べる。著者●大友哲哉



## ライフスタイルや趣向 働き方の変化などに 上手く対応していく

昭和から令和へ時が流れていくなかで、人々のライフスタイルや価値観なども大きく様変わりしてきました。その結果、今は賃貸経営で成功するためには必要な手法や考え方にも変化が求められています。例えば、昭和後半期の人気物件のキーワードとして、①新築、②豪華、③最新設備などがありました。さらに和室や3点式ユニットバスは不人気なため「畳をフロアリングに換えて洋室化し、バス・トイレ別に間取り変更するのが理想的」という考え方も主流でした。しかし、令和時代は必ずしも前述のセオリーが正解とはいきません。むしろ、①豪華よりシンプル、②新築にはこだわらず快適ならオーケー、③レトロモダンがオシャレという価値観も生まれて

### 昭和の賃貸物件の特徴



- 1 豪華な新築が人気
- 2 最新設備が人気
- 3 和室や3点式ユニットはNG

### 令和の賃貸物件の特徴



- 1 豪華よりもシンプル志向
- 2 新築だけにこだわらない
- 3 快適な部屋ならOK
- 4 レトロモダンも人気
- 5 令和センスのオシャレな仕上げなら和室や3点式ユニットもOK

います。また、令和のセンスでスタイリッシュに仕上げられた和室や3点式ユニットバスなどが、若者から支持を得ているケースもあるのです。

このように趣向が変わってきているのは、物件の部屋や設備だけに限った話ではありません。入居希望者様の働き方やライフスタイルにも大きな変化が見られます。例えば、昭和は正規雇用（正社員）を指すのが一般的で、非正規雇用を自ら選ぶケースは少なかったと

思います。しかし、今は自分が望むライフスタイルに合わせて、非正規雇用をあえて選択する人も増えています。さらに、賃貸物件に住む人達も多様化しています。外国人、シングルマザー＆シングルファザー、LGBTQ（同性婚）、生活保護受給者、障がい者など本当に様々な方がいる状況下では、大家さんも変化に対応していく必要があると思います。例えば、入居ターゲットにもよりますが、定期借家契約を選択してリス

クヘッジを行うのもひとつの方法です。さらに、入居審査に力を入れることも忘れてはいけません。理由は、賃貸経営を成功させるために一番大切なのが「優良な入居者様に長く住んで頂くこと」だからです。この点は昭和も令和も同じですが、実現するために必要な施策や手法には違いもあります。そこで次頁からは、令和の賃貸経営で成功するために必要なポイントについて、ケースごとに解説していきます。

# 令和に合った自分の投資基準を持ち、適切な判断を行う！ 物件購入時の収支シミュレーションの考え方や注意点とは？

シミュレーションを自分でゼロから作成し  
明確な基準を持ち判断

物件を購入する前に行う収支シミュレーションでは表面的な利回りだけではなく、実質利回りや最終的に手元に残る資金（キャッシュフロー）を試算することが重要です。また、空室率や家賃下落率、金利の変化などで「どのように実質利回りやキャッシュフローが変化するか」のリスク分析も忘れてはいけません。これにより「投資する・しない」の判断ができて



るようになります。成功のポイントは、「令和時代に合った独自の投資基準」を作ることです。

例えば、一般的な参考基準として入居率 $\parallel$ 90%、家賃下落率 $\parallel$ 1%、管理費 $\parallel$ 5%、修繕費 $\parallel$ 5%、大規模修繕費 $\parallel$ 12年後に建物面積 $\times$ 1万円で計算したとします。みなさんは「算出された数値が適切か」「どうカスタマイズすべきか」などの判断基準を持っているでしょうか。「ここを精査できるかが重要です。最終的な収支シミュレーションの目的は「自分はこれから投資できる」という明確な投資基準を作り、その基準に照らし合わせて正しい判断ができるようになることです。

なお、収支シミュレーションに必要な項目については、下記にまとめましたので参考にしてみてください。

## 収支シミュレーションを行う際に必要な項目の例（試算数値は一例で状況で変動の可能性あり）

### 収入

- ① 家賃収入＝満室時の最大家賃収入
- ② 空室率＝5～20%で試算
- ③ 家賃下落率＝0.5%～2.5%で試算
- ④ 敷金・礼金・更新料＝今後は収入としては想定せず
- ⑤ その他の見込める可能性のある収入＝駐車場、駐輪場、自動販売機、携帯電話のアンテナ、電柱、通信機器の電気代、看板広告など

### 支出

- ① 固定資産税・都市計画税＝物件価格の0.5%で試算
- ② 管理手数料（管理委託手数料）＝家賃収入の5%で試算
- ③ 入居募集経費＝戸数 $\times$ 年間退去率25% $\times$ 家賃2ヵ月分で試算
- ④ 借入金返済金額＝元金＋金利2～4%で試算
- ⑤ 原状回復費＝築年数で変動。築10年までなら建物面積 $\times$ 500円。築11年以上の場合は2,500円 $\times$ 建物面積で試算
- ⑥ 水道光熱費＝5,000円 $\times$ 戸数で試算
- ⑦ 定期清掃費＝1万円 $\times$ 戸数で試算
- ⑧ 損害保険料＝物件価格の0.1%で試算
- ⑨ その他の支出＝区分所有マンションの場合は管理費・修繕積立金、借地の場合は地代、エレベータ付きの場合は保守点検、浄化槽がある場合は維持費、ケーブルテレビの場合は利用料、インターネット付き物件の場合は利用料

### その他の考慮すべき点

- ① 減価償却費（建物・設備）＝土地・建物の割合を固定資産税評価額で按分して試算。固定資産税評価額が不明な場合は類推。建物は、建物本体：設備＝7：3（木造）または8：2（非木造）の割合で按分
- ② 税金（個人は所得税等・法人は法人税等）＝収入から（支出＋減価償却費－元金）を引いて、税率30%（実効税率の概算）として試算
- ③ デッドクロスの分析＝元金返済金額が減価償却費を上回る時期を見極める
- ④ 売却シミュレーション＝売却価格と税引き後の手取りを試算。税金は個人の5年以内の売却は約40%、5年超は約20%で試算。法人は約30%で試算（概算の一例）
- ⑤ 大規模修繕費＝15年周期で建物本体価格の10%で試算



# 定期借家を状況や物件に合わせて上手く活用する！ 令和だから考えていくべき賃貸借契約の選択方法

物件全体の環境が、  
良好に保たれる点を  
アピールしていく！

現在は一部の人気エリアの  
駅近物件などを除き、優良な入  
居者様を見つけたのは簡単で  
はありません。このような状況  
を鑑み、私は令和では多様性に  
富んだ賃貸借契約が必要だと  
考えています。それが定期借家  
契約であり、次のようなメリッ  
トがあります。

- ① 契約満了で不良入居者を退去させられる(立退料不要)、② 家賃の値上げがしやすい(普通借家では家賃の値上げを入居者が拒否しても賃貸借契約は継続するが、定期借家の場合は契約終了となる)、③ 契約期間を自由に設定できる(不良入居者化のリスクにに応じて長短を変更可)。
- つまり、間口を広げた結果、

## 実際に入居が決まった定期借家契約の募集チラシの事例

**大型バイク置けます、しかも半地下部分なので、雨ざらしになりません。**

毎週土曜日に開催される「お祭り」は、お祭り気分を味わうことができます！【物件の特徴】① 近所が静か、② 交通利便、③ 設備が充実、④ 管理費が安い、⑤ 駐車場が広い、⑥ 雨ざらしになりません、⑦ 大型バイク置けます、⑧ 半地下部分なので、雨ざらしになりません。

〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 大友不動産株式会社

大友不動産株式会社 電話 03-5277-0444 FAX 03-4113-2964  
営業時間 10:00~18:00 休 日 土 日 祝 日

**ベッドと共に新生活 光が丘でベッド共生マンション新築中**

最新大1人床(長さ190cm)と、ベッド、枕、敷き布団まで、敷き布団まで23分の1の価格。ベッド、枕、敷き布団、敷き布団まで23分の1の価格。

〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 大友不動産株式会社

大友不動産株式会社 電話 03-5277-0444 FAX 03-4113-2964  
営業時間 10:00~18:00 休 日 土 日 祝 日

**太平洋が望めるゆったりワンルームで、快適な新生活を始めませんか？**

オーシャンビューで高層階の海側。豪華な設備を備えていて、しかもお洒落なインテリアで、静かで快適なお部屋になっています。フルリノベーションなので設備も最新。もちろんフローリングです。

〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 大友不動産株式会社

大友不動産株式会社 電話 03-5277-0444 FAX 03-4113-2964  
営業時間 10:00~18:00 休 日 土 日 祝 日

不良入居者に部屋を貸し出してしまった場合にも、リスクを最小限に抑えられるのです。とはいえ、大家さんのなかには「入居募集に影響がないか」心配される人もいるかも知れません。しかし、家賃や敷金・礼金などの募集条件が相場、またはそれ以上で入居が決まった事例も数多くあります。ポイント

は、募集チラシに次のような内容は明示しておくことです。■契約形態：定期借家契約2年(再契約型) Ⅱこの物件は2年間の定期借家契約です。2年ごとに再契約するため継続してご入居ができます。ただし、契約条項を守れない方(夜中に騒ぐ・共用部を汚すなど)とは再契約しません(契約期間の満了で退去して頂きます)。これにより物件全体の環境が良好

に保たれ、契約を守る方にとつて住み心地が良くなります。さらに、私は「物件全体の環境が良好に保たれること」を理由に、普通借家契約を定期借家契約に切り替えることにも成功しています(2000年3月1日以降の契約で合意があれば切り替えが可能)。このように、定期借家契約を上手く活用することが必要だと思います。



# 現状を踏まえ様々な視点からアプローチ ユーザーの心を掴む物件のバリューアップ術とは？

ミニマリストにヒント  
設備でのポイントは、「**実用性+防犯**」

私は物件のバリューアップ  
においては、令和的な新しい価値観を取り入れていくのも良いと考えています。例えば、持ち物を可能な限り減らし、必要最小限のアイテムだけで暮らすミニマリストも、そのひとつです。ミニマリストが最初に注目され始めたのは、2015年頃ですが、令和に入った現在もZ世代の若者を中心に志向する人が増えています。この考え方は豪華を良しとした昭和のバブル期と真逆の価値観です。基本的に、物を減らす方向なので部屋は狭くてもオーケーとなります。そして、大きな収納も必要がなく、スッキリとした部屋の形を求める傾向が強いのが特徴です。これらを踏ま

## カラーコーディネイトを上手く活用する



今はセンスに自信がない人でもカラーコーディネイトの参考になる書籍やメーカーのシミュレーションのサイトなどがあるため、それらを活用しながら考えていけばオシャレな空間に仕上げることも可能です。

## 設置すると効果的な設備を導入



今後はゴミコンテナに防犯カメラを加えたり、スマートフォン対応型の宅配ボックスやオートロックを設置するなど、実用性と防犯面を両立したアイテムの需要が高まっていくと思います。

え、私が注目しているバリューアップが、目につきやすい設備にカバーを設置して隠したり、同系色でまとめ全体をスッキリ見せるなどの手法です。例えば、電気メーター、給湯器、消火器などのごちゃつきがちアイテムにカバーをかけたたり、ゴミコンテナを物件の外観と同系色にして一体感を出す…といった形です。これらにより、空間がスタイリッシュな雰囲気になります。その際の重要なポイントとして、カラーコーディネイトがあります。これについては部屋の壁紙や物件の外壁をリフォームする時にも思案する必要があります。ただし、今は配色のアイデアやデザインを解説した書籍が数多くありますし、壁紙メーカーなどがカラーコーディネイトのシミュレーションサイトなども用

## 共用部をバリューアップする際のポイント



設置物は同系色や目隠しで目立たないように工夫

給湯器や消火器などの設置物にカバーを付けたり、アイテムを同系色にするなどして、スッキリした印象に仕上げると好感度が上がります。



細かい部分まで清掃にこだわる

清掃に関しては昭和から不変の重要ポイントです。特に階段の手すりや郵便受けなど、金属部分の汚れや乱れには注意が必要です。

## 令和時代の最新バリューアップ事例



猫付き賃貸物件

最近話題なのが、猫付きの賃貸物件です。マンションやシェアハウス形式などがあり、猫を自分で飼わなくても一緒に生活できるのが魅力となっています。

シェアサイクルポート付き賃貸

移動手段として便利なシェアサイクルポートがある賃貸物件も今後注目です。物件にスペースがあれば、初期投資をせずに設置できる民間サービスなどもあります。



IoT賃貸物件

スマートフォンやタブレット端末などを使用して、設備を遠隔操作できる賃貸物件です。外出先からも操作可能なので、利便性や快適性が向上します。

意しているため、それらを参考にイメージに近いものを選べば難しくはありません。さらに室内をリフォームする際は、巾木や建具などの木部も塗装すれば、完成度が高くなります。

また、設備では今後は「実用性の高さ」と「防犯性」がミックスされたアイテムに人気が出ると思います。例えば①24時間ゴミ出し可能なゴミコンテナ

②近隣住民や住人の不法投棄を監視)、③スマートフォンの対応型のオートロック(鍵を取り出す煩わしさ、失くすリスクなどが低い)、③外出先から操作や確認が可能な宅配ボックス(安全に荷物確認や受け取りが可能)などです。

反対に、通信スピードの遅い無料インターネットなど、一見便利そうでも実用性が低いものは入居希望者様から喜ばれません。このようなアイテムを設置しても、無駄な投資になる可能性があります。そのため注意が必要で

す。もしも、無料インターネットを導入するなら「通信スピードの速い高速回線」は必須です。ほかにも、訴求できるユーザーは限定されますが話題性という点で、猫付き賃貸(物件で猫の預かりボランティアが可能と一緒に生活できる)やシェアサイクルポート付き賃貸(手軽な移動手段として人気のシェアサイクルが設置された物件)、そしてIoT賃貸(スマートフォンなどで、設備を遠隔操

作できる)、EV充電器付き賃貸(電気自動車の充電に対応)なども面白いと感じます。

最後になりますが、共用部の清掃も重要です。これについては昭和から不変です。特に拭き掃除が疎かな状態で手すり、郵便受け、消火器などの金属部分に埃が溜まっているケースをよく見かけます。このような物件は、内見時の印象が悪くなるため、定期的に拭き掃除で磨き上げるのが理想的です。



# ターゲットの決め方から条件などの考え方まで 令和にマッチした効果的な入居募集戦略とは？

競合の状況を精査し  
リスクヘッジを行い  
間口や条件を広げる

賃貸物件の供給が必要よりも上回っているエリアが多い令和では、入居募集でも様々な工夫を行う必要があります。例えば、入居の間口を広げるのも、ひとつの方法です。高齢者、外国人、シングルマザー＆シングルファザー、障がい者、夜の仕

## ターゲット拡大の一例



●外国人



●高齢者



●シングルマザー＆ファザー



●障がい者



●生活保護受給者



●夜の仕事の方々

## 需要を高める条件の一例



●ペットOK



●大型バイクOK



●ルームシェアOK



●事務所利用OK

事の方々、生活保護受給者、LGBTQの方々などをターゲットにするのも手だと思えます。さらに、入居条件を緩和するものも有効です。例えばペットOK、大型バイクOK、ルームシェアOKなどが該当します。このように間口を広げたり、条件の緩和を実施する際のポイントには、①家賃滞納リスクを保証会社さんで回避する、②定

期借家契約を活用し問題発生時に退去してもらえる状況を作る、③入居のルールを決めトランプルの予防線を張っておく、などがあります。やはり「リスク管理をしながら受け入れる」のが理想的です。また、募集をしても入居が決まらず空室期間が長引いている場合は、家賃設定や初期費用などを見直すことも必要です。

実施する際は、周辺のライバル物件の状況(家賃、敷金・礼金、フリーレントの有無など)を調査して、少しだけ入居希望者様にとって好条件になる形に設定すれば、入居が決まりやすくなると思います。特に自分の物件と似た空室(築年数、間取り、設備など)で入居が決まった場合は要因を探り、可能なら同じ施策を取り入れましょう。



# ちよつとした「お得感」から設備面のサポートまで 優良な人の長期入居を実現するために必要なこととは？

アンケート調査を行い  
更新時には様々な  
特典も視野に入れる

既存の優良な入居者様に長く住んで頂くには、常に快適な環境を提供し続けることが大切です。例えば、そのために不良入居者を退去させることが可能になる定期借家契約を導入するのも手だと思えます。さらに、ひとつの指標として入居

後・更新時・退去時などにアンケートを取って、住む人が

「どんなことを望んでいるか」調査するのも良いと思います。

例えば、入居後に行うアンケートでは「借りる決め手になった点」をチェックして、次の募集活動に生かします。さらに、更新時のアンケートであれば「エアコンの効きや給湯器からお湯の出方など、日常生活で

気になる不満がないか」チェックして、クレーム防止に役立てていきます。ほかにも、定期清掃の状況、防犯面の充実度など

長期入居の促進に繋がる点について、調査を行うのが理想的です。

また、お得感の演出も効果があります。例えば、契約更新の3ヵ月前に特典を提案するのも良いと思えます。内容として

は、網戸や襖の張り替え、壁紙

の張り替え、畳の表替え、ウォ

シュレットの設置、水栓金具の

グレードアップ、換気扇の交換、

ガスコンロの交換、水まわりの

クリーニングなどです。さらに、

更新料の免除や、ちよつとした

プレゼントなども喜ばれると

思います。実践する際は、家賃

などを踏まえ予算を精査する

のがポイントです。

## 更新時の入居者様サービスの一例



● 壁紙の張り替え



● 網戸や襖などの張り替え



● 畳の表替え



● ウォシュレットの設置



● 水栓金具のグレードアップ



● 換気扇の交換



● ガスコンロの交換



● 水まわりのクリーニング

### 優良な入居者様に長く住んで頂くのに効果的な対策の一例

- 1 更新の3ヵ月前に低予算の特典を提案する
- 2 入居後、更新時、退去時などにアンケート調査を行う
- 3 日頃から清掃などの管理運営を充実させる

# サントリーニホテル&ヴィラズ 宮古島が オープン！今年の夏を宮古島で 楽しんでみませんか？

沖縄県宮古島に、「サントリーニホテル&ヴィラズ 宮古島」が2024年3月にオープンしました。ギリシャのエーゲ海に浮かぶサントリーニ島がモチーフとなっており、太陽の光を浴びて照り映える白い壁、シンボルともいえるブルードームのコントラスト、宮古島の海と空と伊良部大橋の大パノラマとともに、心に残るリゾートステイを満喫することができます。

宮古島をはじめとした日本全国の食材を活用したメニュー展開、環境保護活動（ビーチクリーン、プラスチック削減の取り組みなど）、エコフレンドリーな宿泊プランの提供を通じて、持続可能な開発に貢献されています。サントリーニホテル&ヴィラズ 宮古島は、宮古島の価値ある自然を守り、未来へと継承することを目指しており、お客様や地域社会と共に歩んでいく、持続可能な成長を目指しています。豊かな自然が残る宮古島・伊

良部島で、今年の夏は、お客様にとって忘れがたい旅の記憶を作ってみてはいかがでしょうか？

サントリーニホテル&ヴィラズ 宮古島の公式サイトより、ご確認の程よろしくお願い申し上げます。



▲サントリーニ ホテル & ヴィラズ 宮古島は、宮古空港から車で約19分。下地島空港から車で約12分の場所にあり周辺の観光にも便利な立地となっています



▲ギリシャのサントリーニ島がモチーフとなっている







▲宮古島の海と空と大パノラマとともに、心に残るリゾートステイを満喫することができます



▲客室はラグジュアリーな仕様で、宮古島の海と空と伊良部大橋の大パノラマを満喫することができます



## サントリーニ ホテル & ヴィラズ 宮古島

SANTORINI HOTEL & VILLAS MIYAKOJIMA

〒906-0502

沖縄県宮古島市伊良部字池間添長山 1052-1

TEL : 0980-79-6541 / FAX : 0980-79-6542

<https://santorini-miyakojima.com>

ご宿泊のご予約は公式サイトからか、  
お電話にてお願い致します

▶公式サイト  
QRコード





究極の個人年金の作り方！

# お金持ち大家さんへの道

第188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。

**不動産投資でやってはいけけないこと、  
ローンの繰り上げ返済をしてはいけけない。**

**新築のワンルーム  
マンションを買っては  
いけない**

私は、セミナーや講演会で、毎回毎回、口が酸っぱくなるほど「フルローンによる新築ワンルームマンション投資はダメです」とお話しています。ここからは「お金持ち大家さん」になるためにはやってはいけけないこととお話します。

まず、一つ目は前号でお話した南様のケース。南様が陥ってしまった赤字地獄です。「新築のワンルームマンションを買ってはいけけない」ということ。元々の事の始まりは、南様は私がいちもお話している自己資金を準備できずに、「フルローンでいけますよ」と言う営業マンの甘言を信じてしまったことで

す。南様に物件を勧めた営業マンは、その時点ではマンションを売ることにしか考えていません。売ってしまった者勝ち、それまでです。繰り返しになります。経費がどれくらいかかるとか、入居者が安定しないとかそんなことはお構いなしです。営業マンの甘言に乗ってフルローンで買ってしまつたら、地獄！まさに終わりです。南様のように後で気づいて、軌道修正できればいい方で、このままいつた自



己破産です。この事実を知らなのまま、多くの方がこの間違いを犯しているのです。「中古アパートのオーナー」というより「新築マンションのオーナー」と言った方が確かにカッコいいし、聞こえもいいですよね。しかしそこには大きな落とし穴があることを、しっかり認識してください。

**2年くらいで  
半額になるから**

南様の事例は、大きな怪我に至る前でしたからうまくいきませしたし、最初に「お金持ち大家さん」を始めた時の中古アパートがあったのが幸いしました。自慢するわけではありませんが、私どものこの中古アパートがなければ、今回のようにうまく軌

道修正できたかわかりません。我々にご相談いただいたからこそ、軌道修正も叶ったというものです。基本的にやってはいけないことをやっているのですから、現実にはなかなか厳しいのは確かです。新築マンションはフルローンでは絶対買ってはいけません。なぜかというところ2年くらいで半額になるからです。例えば東京の港区のように場所がよいところは落ち方も鈍いかもしれませんが、それでも新築マンションは止めた方がいいです。もしフルローンで買っていけば、半額になった場合、下がった分を自分の資金で補填しなければなりませんから、そうなるも当然、「売れない！」ということになります。このような状況で私どものところに来ても助けようがありません。南様のように、古いアパートを売ることによって自己資金を得るか、あるいはまだ他に自己資金として足りるだけの資金を持つ

ていけば、復活する方法はありません。南様と同じ復活は厳しいかもしれませんが、このようなお悩みをお持ちの方は、なるべく早めに私どもにご相談ください。ともに復活の道を考えましょう。

## 住宅ローンの

## 繰り上げ返済はしない

そして二つ目、「ローンの繰り上げ返済をしてはいけない」ということ。サラリーマンにとっては特に大きな負担は住宅ローンの返済です。少しでも早く返したい、重荷を軽くしたい



というのには、よくわかります。しかし、私に言わせれば住宅ローンは借入期間内に返済するのが賢い方法なのです。そうではないと言うファイナンシャル・プランナーや金融関係者もおられるでしょうが、そういうことを言う方は「お金持ち大家さん」を知らないか、そういうお金の運用をされたら困るといふ方々なので、そういう意見は無視してください。あくまで「お金持ち大家さん」を目指すのであれば、住宅ローンの繰り上げ返済はしないでください。それでは、繰り上げ返済しないで重荷を背負ったまま「お金持ち大家さん」になれと言うのか？というところ、そうではあります。それは単純なことですが、繰り上げ返済するお金があったら、投資用アパートを買う資金に回してください、ということですね。繰り上げ返済するお金を貯金して、2棟目3棟目を買う自己資金に充ててください。こ

れを確実に実行していただくことによって、「お金持ち大家さん」になれる道が確実に開かれています。正直、時間はかかります。住宅ローンをコツコツ返すのと同じでコツコツ自己資金を貯めてください。そこでは余計な贅沢を排除しましょう。リッチな外食や海外旅行も「お金持ち大家さん」になればいつでも、何度でもできます。またマイホームを所有していない、もしくは検討中、という方は、マイホームを後回しにしましょう。マイホームの頭金にするお金を「お金持ち大家さん」になるための自己資金に充てましょう。サラリーマン、自営業者を問わず、マイホームを持つことを一つの夢のように考えがちですが、私たちの夢はマイホームを持つことではなく「お金持ち大家さん」になることです。「お金持ち大家さん」になってからマイホームを考えても決して遅くはありません。



# タイミングを見極めて実践！ 高稼働で家賃値上げの成功事例

120

**値上げ幅5%を目安に  
柔軟な対応を心がける！**

今はインフレにより、あら

ゆる物の値段が上昇していま  
すが、これは不動産業界も例  
外ではありません。収益物件  
の価格を始め、建築費やリフ  
ォームコストが高騰。今後は  
融資の返済金利も上がる可能  
性が高いのが実状です。その  
ため、積極的に家賃を上げて  
いかなければ、空室が発生す  
るのと同じように収益性が下  
がるのが予想されます。そ  
こで今回は、むやみに退去を  
発生させず高稼働のまま家賃  
の値上げに成功した、私の事  
例をご紹介します。

結論から言えば、私が所有

しているすべての物件の家賃  
が、全体的に3%～5%程度

上昇しています。例えば、家

賃5万円の物件では「150

0円→30000円の値上げ」、

さらに家賃10万円の物件では

「30000円→50000円の

値上げ」に成功しました。そ

のポイントとしては、次のよ

うな点が挙げられます。

## ①家賃値上げのタイミング

私の家賃を上げたのは主に

「再契約」と「新規入居」の

2つのタイミングになります。

契約途中での値上げは、まだ

実践していません。ちなみに

所有物件はすべて定期借家契

約なので、大家である私が提

示する新賃料に借主側が納得

しない場合は、退去しなけれ  
ばならないことになります。

## ②値上げの受け入れ状況

周辺のライバル物件の家賃

も上昇傾向にあるため、多く

の入居者様が値上げをスムー

ズに受け入れてくれていま

す。なかには「50000円ではな

く30000円にしてもらえま

せんか」という交渉が入るこ

ともありますが、その場合は

柔軟に対応しています。

## ③普通借家契約と定期借家契

約の違い

とはいえ、普通借家契約の

場合は、更新時の値上げの成

功率は下がると思います。理

由は、普通借家契約では入居

者様が新しい家賃に納得しな

い場合には、「元の家賃を支  
払い続ければ住み続けられ

る」法律になっているからで

す。どうしても大家側が家賃

を上げたい場合は、最終的に

は裁判で家賃の妥当性を証明

しなければなりません。一方、

定期借家契約では大家側の提

示する新しい家賃条件を借主

側が「受け入れるか、または

退去するか」という選択にな

ります。そのため、家賃の値

上げをスムーズに実行しやす

いわけです。しかし、私のこ

れまでの経験から考えると

「普通借家契約でも約半数の

入居者様が値上げを受け入れ

てくれる」と思います。世の

## ■ 家賃値上げを行う際のポイントの一例

### 再契約（契約更新）と新規入居のタイミングで行う



### 設備更新のタイミングで提案



### 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21万人の人気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 [urataken.com](http://urataken.com)

中全体がインフレ傾向にある時は多くの人が「仕方がない」と思う雰囲気生まれるからです。

④ 契約途中の値上げも視野に家賃値上げのタイミングは「再契約（契約更新）」と、「新規入居」だけではありません。例えば、エアコンや給湯器などが壊れた時に設備更新のタイミングを狙って値上げ交渉をする方法もあります。「設備を新しくするのですが、インフレの状況なので家賃を上げさせてもらえませんか」

といった形です。このような機会を活用して、通常の契約更新や新規入居時以外でも柔軟に家賃調整を行うことが重要です。理由は、2年ごとの契約更新や再契約を待っていると、その間に物価が上昇し常に2年遅れの状態になるからです。可能な限り早いタイミングで家賃を調整することが大切だと思います。

⑤ 家賃の適切な値上げ幅は？私の経験では「5%程度」値上げできれば御の字だと思います。この数字は「入居者

様の心理的な許容範囲とも一致している」と感じます。さらに、日本のインフレ率は年2・5%程度になることも多く（数値は状況により変動）、賃貸の契約期間は2年が一般的ですから、「2年間で5%の値上げ」は世の中の経済情勢を勘案しても合理的に説明しやすい範疇だと思います。

インフレ下では家賃の値上げは避けられない課題になりますが、適切なタイミングと方法を選べば入居者様の理解を得ながら実施することも可



能です。家賃を上げるだけではなく、設備の更新やサービスの向上なども併せて実行すれば、入居者様に快適な住環境も提供できます。



前号に続き、相続相談で進め方をイメージしましょう。  
手続きを依頼する専門家を、決める専門家の選択が重要。

## Aさんの相続タイムスケジュール 2～5か月目

- 財産評価の概算や節税案の提示があり、内容を確認した。評価や節税案は具体的で信頼でき、任せられると判断した。相続実務士、税理士、不動産鑑定士、司法書士のそれぞれの見積もり額も想定した範囲。
- きょうだいにも相談の上、相続実務士を窓口依頼することを決めた。
- 準確定申告  
父親の収入につき、4か月以内に申告、納税をする。準確定申告はいままで確定申告を依頼している税理士が内容を把握しているので依頼した。

## 専門家の実務

- **相続実務士**
  - ・ 預かった資料に基づいた「相続コーディネートの見積もり」を作成する。
  - ・ 税理士、不動産鑑定士の見積もりも相続実務士が確認して、提示する。
  - ・ 相続コーディネートの委任状に署名をもらい業務をスタートさせる。
  - ・ 相続実務士が専門家もまとめる。
  - ・ 相続税が安くできないか専門家で検討、提案する。
  - ・ 節税案と合わせて、二次相続も考えた提案をする。

決める専門家の選択が重要です。  
手続きを依頼する専門家を

沖田豊明  
税理士・不動産鑑定士

曾根恵子  
相続実務士



### 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

## 注意ポイント

- 各専門家が担当する業務の内容と費用の見積もりを作成してもらう。
- 長年、確定申告を依頼している税理士がいても、相続は専門家に任せの方が効果を出しやすい。
- 依頼する税理士がいたとしても、相続の専門家にセカンドオピニオンとしてアドバイスを受けることはできる。
- 準確定申告は今まで確定申告を担当してもらっている税理士に依頼するのがスムーズにできることもある。

## 税理士&不動産鑑定士

### ■ 税理士

- ・相続税の申告の費用に関しては、税理士が作成する。
- ・準確定申告の依頼があれば担当する。

### ■ 不動産鑑定士

- ・不動産鑑定評価の費用については、不動産鑑定士が作成する。

税務・法務などありますが、「相続」に精通しているか、どれだけ経験があるかです。難しい内容もわかりやすく説明してくれる「専門家」なら安心です。





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      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

## 外国人対応通訳アプリ「Oyraa (オイラ)」

アパマンショップでは、オンデマンド遠隔通訳サービス「Oyraa (オイラ)」をスタートさせました。外国人の入居をサポートいたします。

特別価格  
1分  
127円～

- 支払は1分単位
  - 初期費用
  - 手数料不要
- ※ 選択する通訳者によって単価は変動します



**Oyraa**

専門性の高い通訳者と  
すぐに話せる、予約もできる！

Download on the App Store    GET IT ON Google Play

ダウンロード無料の通訳アプリ

通訳者 (2035人)

Yoshiko Morita  
ウェブ会議の英語通訳をお手伝いできますか？  
ユーザーA ●

Christopher Walker  
中国に電話をかけたいのですが、通訳をお手伝いできますか？  
ユーザーB ●

お手伝いできます！  
通訳者

英語・中国語・フランス語をはじめ、153言語の通訳・翻訳に対応。  
72の専門分野に精通している実績豊富な通訳者を、ご希望に沿ってお探しいただけます。

### 通訳アプリOyraaの特徴



72の専門分野

専門性の高い医療や法律等の領域にも、業界を熟知した通訳者が自信を持って対応いたします。



機密厳守

厳格な情報管理によって、お客様の大切なプライバシーやビジネス機密を固く守ります。



スピード

見積りの待ち時間不要。アプリ上ですぐに通訳者とのマッチングが完了します。



株式会社  
**Oyraa (オイラ)**  
代表取締役社長  
コチュ・オヤ

トルコ出身。東京大学大学院工学系研究科卒業。ボストンコンサルティンググループ入社後2017年に株式会社Oyraa創業



Ponta  
Point Terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK で

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/>





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

## 非課税狙いの住宅資金贈与、直後に相続開始で 資産売却したら相続税トラブルも

### 1 はじめに

住宅を取得する際などに住宅取得等資金の贈与税の非課税制度(以下、住宅資金非課税制度と略称する)を利用して、父母等から購入資金を贈与してもらうと事がよくあります。もちろん子供は助かりますが、資金を贈与した父母等の財産が減り、もらった資金は将来起こる相続における相続財産には加算されないため将来の相続税の節税にもつながります。

適用に当たっては、その要件を充たし、確定申告することが必要となります。ただ、きちんと確定申告したとしても、無計画に相続直後に不動産などの財産を処分してしまうと、思わぬトラブルになることもあるようです。

### 2 売り急いだけばかりに節税が台無し

住宅取得等資金の贈与税の非課税制度は、父母・祖父母など直系尊属から満18歳以上で贈与の年の合計所得金額が2000万円以下の直系卑属である子や孫等が、所定の住宅を取得するための住宅取

得等資金をもらう場合に、一定の限度額まで贈与税が非課税となる制度です。

同制度は、住宅取得等資金を贈与された同じ年に、資金を提供した直系尊属が死亡し相続が開始した場合でも、確定申告を行えば適用が可能です。このため直系尊属が近い将来の相続開始を予見した場合に利用することもあります。この場合に住宅取得資金の贈与を受けた者と相続人が同一ということもあり得ます。相続では、遺産分割や相続税の支払いのために、相続した不動産等をすぐに売却して換金化したい、ということもあり得ます。

しかし、住宅取得等資金贈与を受けた者が、相続不動産をすぐに売却にするのは止めた方が良いでしょう。もしも、住宅資金非課税制度を適用する場合の要件には、贈与を受けた人の「その年分の合計所得金額2000万円以下であること」という「所得金額要件」を充たさなくなること

があるからです)。この場合には、住宅資金非課税制度の適用がなくなる可能性があります。そればかりか、住宅資金非課税制度の適用がない生前贈与資金は、あとで相続財産に加算されて相続税の課税対象になってしまいます。

### 3 合計所得金額要件を充たすかどうかを検討

したがって、住宅資金非課税制度の適用を受けるべく贈与をしたもらった年に、贈与者である親が亡くなり不動産を相続した場合、その年にその不動産等売ってもよいかどうかは、住宅資金非課税制度の合計所得金額2000万円以下要件を充たすかどうかと、セットで検討する必要があるということになります。

なお「合計所得金額」とは何かについては、所得税法で規定されています。内容を簡単に確認するには、国税庁のHPの専門用語集の「合計所得金額」を見るのが良いでしょう。それによると、次のとおりです。

#### (合計所得金額とは)

次の(1)と(2)の合計額に、退職所得金額、山林所得金額を加

算した金額です。

(1) 事業所得、不動産所得、給与所得、総合課税の利子所得・配当所得・短期譲渡所得および雑所得の合計額(損益通算後の金額)

(2) 総合課税の長期譲渡所得と一時所得の合計額(損益通算後の金額)の2分の1の金額

右記に従えば、「合計所得金額」には分離課税となる不動産の譲渡所得が含まれることがわかります。不動産を譲渡した場合の譲渡所得の計算は、次の計算式で求めることができます。

課税譲渡所得金額＝譲渡収入金額(売却代金等)－(取得費＋譲渡費用)－特別控除額

合計所得金額に加算される金額は特別控除をする前の金額となります。

### 4 まとめ

住宅資金非課税制度の適用を受ける前提で資金贈与を受けた年に、不幸にも贈与者に相続が開始した場合には、亡くなった贈与者の合法的な節税の意図を踏みにじらないよう慎重に検討する必要があります。時間やほかの諸条件が許せば、資産売却は次の年に繰り越してもよいのですから。



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 ・ 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



● 2024/6/17 OPEN

### 宮崎駅前店

新興不動産株式会社



● 2024/7/1 OPEN

### 円山店

株式会社SANKOリーシング  
マネジメント



● 2024/7/10 OPEN

### 下関店

株式会社ハウスサポート

# 家主の困ったに答えます！ 一問一答

管理を委託していた管理会社が倒産してしまいました。このような場合、借家人から預かったままの前家賃や礼金はどうなるのでしょうか？回収する事はできますか？アドバイスお願いいたします。

賃貸物件の仲介・管理を頼んでいた不動産業者が、新規入居者（借家人）との契約を結んだ直後に倒産し、業者が借家人から預かった礼金や前家賃を大家さんが受け取れないという話は、そう珍しいことではありません。この場合、預かった金銭が大家的銀行口座に入金されているれば問題ありませんが、業者が預かり金として持っている、どうなるのでしょうか？

大家さんは、それが宅地建物の取引（賃貸借契約の媒介・代理）に関して生じたものなら、業者が供託している営業保証金（または弁済業務保証金）の還付を請求できます。しかし、賃貸借の管理業務は「宅地建物の取引」にはあたらないため、この還付請求はできません。管理業者が倒産すると、破産手続き（事業を清算し資産を処分して債権者に分配）や民事再生手続き（事業を継続し債権力

ットもある）終了まで、債権者である大家さんは債権の回収が原則できません。

たとえば破産手続きでは、その開始時点で業者の手にある現金はすべて破産財団に組み入れられ、大家さんは受け取れなかった礼金や前家賃を破産債権として請求できるだけです。まず、全額戻すことはありません。では、それほど時間をかけずに、全額回収する方法はあるのでしょうか？裁判所から倒産者の資産保全命令が出るまで、業者から預かり金を受け取ってしまう便法が、現実には使われているようです。ただし、この方法は他の債権者とトラブルになりますし、法律に抵触する可能性

もあります。

借家人には、再度礼金や前家賃を請求することはできません。借家人は自分の債務を履行しています。大家さんは、借家人に貸室を引き渡さなければならぬのです。



部屋を貸していた借家人が粗雑で、貸室が汚れたり、壊れたりしておりました。退去時に、畳や壁の自然損耗も借家人に直させたいのですが、このような事は可能でしょうか？

借家人の使い方が粗雑で、貸家・貸室が壊れたり、汚れたりすることがあります。このように借家人の故意・過失が原因で物件が破損した場合、借家人には原状回復義務がありますから、大家さんは破損箇所の修繕を借家人に求めることもできます。

一般的にかかった修繕費は、入居時に借家人から預かった敷金から取るのが普通です。減った敷金は借家人に補充を求めます。借家人に故意・過失がない場合は、年月が経たことによる汚れや傷みなど、通常使用による自然損耗は、大家さんに修繕義務があります。畳の表替え、壁や障子の張替えなど小修繕について、その原因に関わりなく、借家人に修繕義務を負わせる特約を結ぶことはできません。特約がなければ、経年や通常の使用による劣化や損耗の修繕義務は大家さんにありますが、修繕費の負担については強行規定なので、特約を結ぶことは可能です。ただ、全ての修繕費を借主負担することは出来ないと言われており、一概に言い切れません。強行規定について解説しますと、契約では、法律の規定と異なる取決めをすることがあります。たとえば、借家人が大家さんの承諾を得て付けた造作は、法律では契約終了時、大家さんが時価で買い取る決まりです。ただこれは任意規定なので、買取りをしない特約を結ぶこともできます。しかし、正当事由がなくても契約更新を拒絶でき

るという特約は強行規定なので認められません。このように、

借家人に不利な内容の特約は無効となります。

私が経営するアパートで、元住人が合鍵で侵入し、現在の借家人が被害にあっていました。その借家人より、大家である私に賠償請求されたのですが、責任はあるのでしょうか？

立退き時に合鍵の回収を怠ると、大家が損害賠償責任を負うこともあります。借家人が立ち退く場合、大家さんは貸家・貸室の鍵は合鍵も含め、すべて回収しなければなりません。1つでも回収を忘れると、その鍵が悪用されることもあります。そのため、最近では、借家人が替わるたびに、鍵を替える場合が多いようです。

が過失で合鍵の回収を忘れ、借家人が窃盗などの被害に合った場合、借家人から管理義務違反による損害の賠償を求められると、その損害を賠償しなければなりません。

では、回収忘れの合鍵が使われ被害が出た場合、大家は賠償責任を負うのでしょうか？

大家さんには借家人が賃貸物件を使用収益できるようにする管理義務があります。大家さん







# 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  
風間潔水  
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

- ✓ 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。

利用料  
無料!

／ 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](mailto:info@assetbank.co.jp)

〒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

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!

新しい査定の仕組みを導入されませんか?

ジェノシリーズ 売上世界<sup>※1</sup>のパーフェクトワン からクッションファンデが進化して登場!

PERFECT ONE PR

※TFCO株式会社調べ「最大の顔用保湿ジェルブランド」(パーフェクトワン オールインワン美容液ジェルシリーズ)2022年1月~12月販売実績)  
 ※1:当社従来品(2023年11月販売品)との比較

# すごい!

シミ・シワ・たるみ、驚きのカバー力。<sup>※2</sup>



夏のメイクに!  
最高級UVカット

SPF 50+ PA++++



話題のファンデ!  
シミ・シワ・たるみ、  
年齢肌にも、これひとつ。<sup>※3</sup>



※TFCO株式会社調べ「最大の顔用保湿ジェルブランド」(パーフェクトワン オールインワン美容液ジェルシリーズ)2022年1月~12月販売実績)

すごい! その1 驚きの超カバー  
シミ・シワ・たるみをカバー。<sup>※6</sup>



※2:メイクアップ効果による

すごい! その2 簡単30秒  
誰でも簡単、ポンッとするだけで!  
30秒で若見え<sup>※2</sup>ツヤ肌へ。

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  
※5:SPF-PA値において、国内最高レベルのUVカット力 ※6:パーフェクトワンにおいて最高のカバー力

期間限定! たっぷり大増量祭! 広告有効期限:2024年10月31日まで

新登場! #1 Perf! 合計2個でお得! 通常価格本品5,280円(税込) 特別価格 4,224円

さらにもう1個増量! 詰め替えレフィル (約1~1.5ヵ月分)

プレゼント! たっぷり2WAYバッグ (サイズ:約29×31×5cm)

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

通常価格本品5,280円(税込) 特別価格 4,224円

3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)

内容量14g 約1~1.5ヵ月分

たっぷり 約1~1.5ヵ月分!

■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。

0120-010-202 0437F

WEB限定 キャンペーンはこちら

新日本製薬株式会社

定価420円(本体382円)