

2024
NOVEMBER

11

アパマンショップ オーナーズ
Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

売却益と節税を最大限活かした

**資産の組み換え
テクニック**

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ることが
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

- 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 売却益と節税を最大限活かした
**資産の組み換え
テクニック**
- 16 **お金持ち大家さんへの道**
第191回 解説／高橋誠一
- 18 **成約率が格段に上がる最強空室対策**
第123回 解説／浦田 健
- 20 **地主・農家さんのための負資産対策**
第11回 解説／曾根恵子
- 27 **身近な税制の話**
第153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

アパマンショップはオーナー様を守るために 賃貸住宅に関する施策の実現に尽力して参ります

私は、日本最大級の賃貸管理業者の団体「全国賃貸管理ビジネス協会（以下・全管協）」の副会長を務めています。全管協では、オーナー様、賃貸管理業界を守るために、様々な重要施策を政府に提言し続けてまいりました。一例として、家賃への消費税非課税を堅持するよう政府に働きかけているということ、更に家賃の督促法案の廃止、この法案が実施されていたら、家賃滞納者への督促が制限されますのでオーナー皆様の手取り額が減少する可能性が高かったと思います。

また、昨年より開始されました、全管協とちんたい協会が中心となって設立した「全国賃貸住宅修繕共済協同組合」。この共

済制度である「賃貸住宅修繕共済」を活用することで、屋根や外壁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した。大規模修繕積立金も、当初は補償範囲が屋根と壁ぐらいでしたが、その後、全管協の働きかけにより、共用部まで拡大されて非常に使いやすくなっています。

これらは、全国組織の全管協が一丸となって政府にお願いしているからこそ実現できています。アパマンショップは賃貸関係団体と共に、オーナー様、賃貸管理業界を守るためにも様々な賃貸住宅に関する施策の実現に尽力してまいります。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。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。2024年9月からはスタンフォード大学にて少子化問題の研究に取り組む

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

8月の貸家など 新設着工の動向

国土交通省が8月の新設住宅の着工戸数を公表しました。これによりますと持家、貸家、分譲住宅において減少のため、全体で前年同月比5・1%の減少となっています。そのなかで、貸家の新設着工は前年同月比1・4%減の2万8939戸で、先月の増加から再び減少となりました。これは民間資金が1・3%減（先月の増加から再びダウン）、公的資金においても3・8%減（7カ月連続でダウン）となったことが要因で、今後の動向に注目です。



大家の募集家賃は 全般的に上昇傾向

アットホームが今年8月の全国主要都市（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）における賃貸マンション・アパートの募集家賃の動向を発表しました。これによりますと、アットホームで登録・公開された居住賃貸マンションの平均募集家賃は神奈川県、埼玉県、札幌市、名古屋市、京都市、大阪市、福岡市の7エリアが全面積帯で前年同月を上回りました。また、アパートでもファミリー向き（50〜70㎡以下）が3カ月連続で神戸市を除く12エリアで前年同月を上回っています。なお、シングル向き物件（30㎡以下）における前年同月比のそれぞれの上昇率1位は次の通りです。■マンション 札幌市（平均募集家賃4万3242円）。■アパート 千葉県（平均募集家賃5万3085円）。

カップルタイプの 平均賃料が上昇

いえらぶGROUPが今年8月の賃貸マンションの市場動向を分析。これによりますと、カップルタイプの全国の平均賃料が上昇傾向（115・4%）となっており、特に注目が秋田県でシングルタイプ（110・7%・全国1位）、カップルタイプ（116・3%・全国2位）と2部門で上位に入っています。そのほかカップルタイプでは山梨県（111・1%・全国3位）や、鳥根県（107・8%・全国5位）など地方の賃料上昇が目立っています。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

軽くて薄く省施工！ 1.5ミリのリフォーム床材



軽くて薄いリフォーム専用の床材が『ウスイータ』です。既存の床に上から貼るだけで簡単に仕上げられます。厚みが1.5ミリと「うすい」床材なので、敷居の段差の高さの3ミリ以内にキレイに納まるのが魅力。樹脂と木粉の原料配合を最適化した基材で、1.5ミリという薄さでありながら強度を維持し、高い寸法精度を実現。へこみや擦り傷に強く、キャスターの荷重などにも耐えられます。価格は2万7,610円（税込）／ケース（3.3㎡）～。○パナソニックハウジングソリューションズ／<https://panasonic.co.jp/phs/>

質感が高くてオシャレな空気を洗う壁紙®

空気の清浄化機能を持つ壁紙が『空気を洗う壁紙®』です。表面層に消臭剤トリプルフレッシュ®をコーティング加工し、空気中の臭い成分を吸着。化学反応により水と二酸化炭素に分解し、放出します。手工芸品のような風合いの『クラフトライン』や塗装仕上げの風合いで天井に向いている『ペイントタッチ』などラインナップが豊富で、丁寧に作り込まれたテクスチャやカラーシステムも魅力。デザインの種類も数多く揃っています。価格は1,000円／m（税抜）。○ルノン／<https://ssl.runon.co.jp/>



APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップオーナーWEBにて 満室経営事例他の情報発信を行っています

賃貸住宅仲介業店舗数No.1、全国のアパマンショップが、
斡旋力で入居率改善などオーナー様の悩み事を解決！
近くの店舗検索やお問い合わせ、満室事例やコラムなど、
満室経営に必要な情報をお届けしています。



スマートフォンでQRコードを読み取って
頂くことで直ぐにご覧頂けます



萱谷有香

叶税理士法人 副代表、東京事務所代表。不動産投資専門の税理士。不動産投資に特化した税理士事務所働きながら、収益物件について税務と投資の両面で知識を得たことを活かし、自らも賃貸経営を手がける。現在は不動産投資に関する講演や執筆活動などでも活躍中。



売却益と節税を最大化 収益不動産「売却」バイブル

物件購入と同じくらい重要な売却について深く掘り下げた1冊。効率的に売却益を得る方法から節税術まで、幅広い視点で分かりやすく解説。個人から法人まで、大家さんにとっての売却のバイブル。○著者：萱谷有香○発行：技術評論社○定価：2,200円+税

売却益と節税を最大限活かした

資産の組み換え テクニック

収益不動産の
価格が高騰
している今が
チャンス!



所有物件を高値で売却して節税にも力を入れる…。
それで得た利益を新たな将来性の高い物件に投資して、
賃貸経営における資産のポートフォリオを
再構築していく手法についてご紹介します。

更新回数が多さや
家賃の高さなどで
買主側にアピールする

収益物件の市場価格が高騰している今は、大家さんが資産の組み換えを行うのに良いタイミングだと思います。私も所有物件（木造やRC造など約10棟）のなかで売却するものを精査し、同時に新築のプロデュースも行っていきます。

具体的には、地方で「人口減少が進み入居が決まるエリアが限られている」「競合が増えている」といった物件を売却に出しています。これまで所有物件は地方が中心で、土地値よりも建物価格が高いものが多い状況でしたが、今後は東京や大阪などの人気都市で「新築物件を建てたい」と考えています。

その際に重視するのが「土地値の方が高く建物価格が低い」という点です。実際に、現在も東京大田区の最寄り駅から徒



資産の組み換えや物件売却の判断指標

① 売却した場合のキャッシュフロー



今すぐに売却した場合に、それにより得られるキャッシュフローが「将来入ってくるであろう毎年のキャッシュフローの何年分に相当するか」が、ひとつの判断指標になります。所有中の年間キャッシュフローの10年分以上が得られるようなら売却を検討するのもあります。

③ 大規模修繕を計算に入れて判断する

● 修繕箇所と修繕時期の目安

屋根	
塗装・補修	→ 11～15年目
防水・葺替	→ 21～25年目
給湯器・エアコン	
交換	→ 11～15年目
階段・廊下	
鉄部塗装	→ 4～10年目
塗装・防水	→ 11～18年目

外壁	
塗装	→ 11～18年目
タイル張り補修	→ 12～18年目
給排水管	
高圧洗浄	→ 5年目
取替	→ 30年目

大規模修繕が必要な時期や状況、さらに修繕して所有し続けた場合と、売却した際のそれぞれのメリット・デメリットを考察し判断するのが理想的です。

② 次の借主の立場から売却時期を考える

● 収益不動産購入時の融資の借入期間の一例

A [法定耐用年数-築年数=借入期間とする金融機関]

中古木造	→ 22年-築年数=借入期間
中古軽量鉄骨	→ 27年-築年数=借入期間
中古重量鉄骨	→ 34年-築年数=借入期間
中古鉄筋コンクリート	→ 47年-築年数=借入期間 (最大35年)

B [金融機関独自の年数-築年数=借入期間とする金融機関] <某銀行の場合>

中古木造	→ 40年-築年数=借入期間
中古軽量鉄骨	→ 40年-築年数=借入期間
中古重量鉄骨	→ 45年-築年数=借入期間
中古鉄筋コンクリート	→ 55年-築年数=借入期間

買主の目線で「物件が購入しやすいか」分析することも大切です。例えば、①家賃が高く物件が安価で表面利回りが良い、②更新回数が多い(入居者が長く住んでいる)、③大規模修繕や各部屋のリフォームが完了しており、購入後すぐにキャッシュアウトの必要がない、④築年数が浅い、⑤融資を良い条件で引きやすい、などがあります。このような点を満たした物件は「売却しやすい」といえます。

● 建物の構造と規模別の大規模修繕の目安

	RC造・20戸 (1LDK~2DK)	RC造・10戸 (1K)	木造・10戸 (1LDK~2DK)	木造・10戸 (1K)
5~10年目(1戸)	約9万円	約7万円	約9万円	約7万円
11~15年目(1戸)	約55万円	約46万円	約64万円	約52万円
16~20年目(1戸)	約23万円	約18万円	約23万円	約18万円
21~25年目(1戸)	約116万円	約90万円	約98万円	約80万円
26~30年目(1戸)	約23万円	約18万円	約23万円	約18万円
合計 1戸 1棟	約225万円 約4,490万円	約177万円 約1,770万円	約216万円 約2,160万円	約174万円 約1,740万円

出典：国土交通省

歩6分の土地に新築を建設中
です。総事業費は約2億円(土地1億2500万円、建物7500万円)で、1LDK(30㎡、40㎡)が9部屋のタイプです。
また、私も売却時は「少しでも高く売りたい」と考えています。それには家賃設定を高くするのが効果的ですが、入居者様は値上げを簡単には受け入れてくれません。そこで1ヵ月分程度の更新料を2年ごとに頂いている物件で「更新料をもらわない代わりに家賃を上乗せさせて頂く」という戦略を実践しています。例えば家賃6万円、更新料が1ヵ月分で2年間住んで頂くとし、この場合に更新料分の6万円を月額家賃に上乗せすると「6万円÷24ヵ月=2500円」です。つまり、入居者様からすれば、家賃が6万2500円になる代わりに、更新料が無くなるわけです。この提案を更新時や新規募集で

行くと「一気に資金が出るより助かる」と受け入れてくれます。管理会社さんに支払う更新手数料は持ち出しですが、売却を見据えるなら高く売れる確率を上げた方がトータル的に良いと思います。ほかにも、売却時に売主側が「更新回数を明記した資料を作成し多い(長く住んでいる)ことをアピールする」のも有効だと思います。退去により修繕費が嵩んだり機会損失が増えるため「長く住んでいる人が多い物件」は、買主側の評価が高いと思います。
最後に「既存物件を売却するか」の判断指標にも触れたいと思います。基本的には、①売却した場合のキャッシュフローで判断、②次の買主の立場から考える、③大規模修繕を計算に入れて判断、などがあります。そこで次頁から、売却し利益を得る具体的な手法を節税術なども踏まえ解説していきます。

個人から法人まで様々な税率がポイント！

収益物件を売却した時の売却損益の考え方は？

不動産所得の税率が高ければ減価償却費を計上した方が有利

個人で収益不動産を売却した時は譲渡所得として計算されます。計算方法は「譲渡所得

＝売却価格－固定資産税精算金－取得費－譲渡費用」です。

取得費は、不動産を購入した時の土地と建物の金額から「購入から売却までの減価償却費相当額を差し引いた金額」です。

この取得費には、購入時に支払った固定資産税精算金、購入時の仲介手数料、購入にあたって支払った立退料や移転料などの付随費用も含め計算します。

また、譲渡費用は、売却時に支払った仲介手数料や売買契約書に貼付した収入印紙代になります。

ポイントは取得費の考え方

個人の場合の不動産所得と譲渡所得の税率

不動産の維持・所有から得られた利益	→	不動産所得	×	税率 累進課税 15～55%
不動産の売却から得られた利益	→	譲渡所得	×	税率 短期→39% 長期→20%

不動産所得にかかる税率は累進課税のため 15～55%の幅がある一方で、譲渡所得にかかる税率は短期が長期の2種類です。個人の場合は不動産所得と譲渡所得の2種類に分けて、それぞれに税率をかけて納税額を求めます。

個人と法人の違い

	個人	法人
固定資産税精算金	資産	資産
仲介手数料	資産	資産
登録免許税	費用	資産 or 費用
司法書士報酬	費用	資産 or 費用
不動産取得税	費用	資産 or 費用

大きな違いとしては、法人の場合は登録免許税、司法書士報酬、不動産取得税を経費、取得費のどちらに含めても良いことです(任意選択が可能)。さらに、譲渡費用に抵当権抹消にかかる費用も含めます(個人の場合は不動産所得の経費にすることが必須)。

です。理由は「減価償却費を不動産所得の必要経費として計上しないこともできる」からです。その場合は、不動産所得に減価償却費を計上する場合と比べ取得費の金額が大きくなります。一般的に不動産所得の税率と譲渡所得の税率を比べ、不動産所得の税率が高ければ減価償却費を計上した方が有利になります。譲渡所得の税率が高ければ減価償却費を計上しない方が有利になります、といえます。例えば「不動産所得の税率40%、譲渡所得の税率20%」なら、不動産所得に減価償却費を計上した方が有利です。一方「不動産所得の税率15%、譲渡所得の税率39%」なら、不動産所得に減価償却費を計上しない方が有利です。

また、賃貸事業を法人で行っているケースでは譲渡所得の計算方法の大枠は個人と同じですが、異なる点もあり(上記表参照)、売却所得にかかる税金は「賃貸業の所得十売却所得」にその事業年度の法人所得に税率がかけられます。税率の目安は所得金額が400万円以下21%、400万円超580万円以下23%、800万円超33%といった感じですが(資本金などでも変わります)。

最後に売却によるキャッシュフローの計算ですが、計算式は「売却手残り」＝売却価格－固定資産税精算金－借入金残債額－譲渡費用－売却による税金」です。なお、消費税の課税事業者の場合は、収益物件の売却により建物代金に含まれている消費税を納税しなければなりません。



資産を組み換える際に把握しておきたい！

物件の売却価格帯と売却利回りの関係性とは？

物件の価格帯が高いと

利回りは低くても

利益が残りやすい

一般的に物件の価格帯が高

いほど、売却利回りは低くなる

傾向があると思います。その根

本的な理由として「価格帯が高

い物件は需要が高く売却利回

りを下げても売れやすい」のに

対し、「価格帯が低い物件は需

要が低く売却利回りを上げな

いと売れにくい」という点があ

ると感じます。その要因には次

のようなことが考えられます。

似たような立地条件で物件

の価格帯が低い場合は、区分所

有や戸建て、戸数の少ないアパ

ートなど小規模な物件になる

可能性が高くなります。なかで

も区分所有や戸建ては、空室に

なると家賃収入がゼロでキャ

ッシュフローが悪化するため、

空室リスクが高い傾向です。買

主側は、リスクを回避したいた

め「できるだけ物件を安く購入

したい」と思うので「売却利回

りが高くなる」と考えられます。

さらに、区分所有や戸建ては1

棟マンションと比べた場合に

売買市場における物件数が豊

富で「需要と供給のバランスか

らも売却利回りが高くなりや

すい」のではないかと思います。

反対に物件の価格帯が高いの

は、大規模な1棟アパート・マ

ンションなどになる可能性が

高いといえます。戸数が多けれ

ば、空室が多少発生しても、あ

る程度の家賃収入が見込める

ためキャッシュフローが安定

しやすく、空室リスクは低くな

ります。また、大規模物件にな

るほど賃料収入に占めるコス

トの割合が下がる傾向もあり

ます。例えば、10室ある1億円

の物件で日常的な清掃費を毎

月2万円支払っていたとしま

す。それが20室ある2億円の物

件で必ず2倍の4万円になる

とは限らず、3万円程度なこと

も数多くあります。同様に、イ

ンターネット関連費用や光熱

費なども単純に2倍かかるわ

けではありません。規模的な力

が発生することで、物件の価格

帯が高く利回りが低い物件で

も、キャッシュが残る傾向が生

まれます。そのため、例えば1

億円で利回り8%と2億円で

利回り7・5%では「キャッシ

ュフローに差が出ない」ことも

あり得ます。このように「物件

価格帯が高いほど利回りが低

くてもキャッシュが残りやす

い」ため購入希望者が多く「売

却利回りが下がるのではない

か」と考えられます。さらに、築

年数などを加味しても「物件の

価格帯が高ければ需要も高く

なりやすく売却利回りは下が

る」と思います。つまり「最終的

に高く売却したい」または「売

却時のリスクを下げたい」なら、

できるだけ高額な物件（1億円

以上）を購入する方が有利と考

えられます。



売買契約書の記載方法から電子契約の活用まで

売却による消費税や譲渡費用を軽減するテクニックとは？

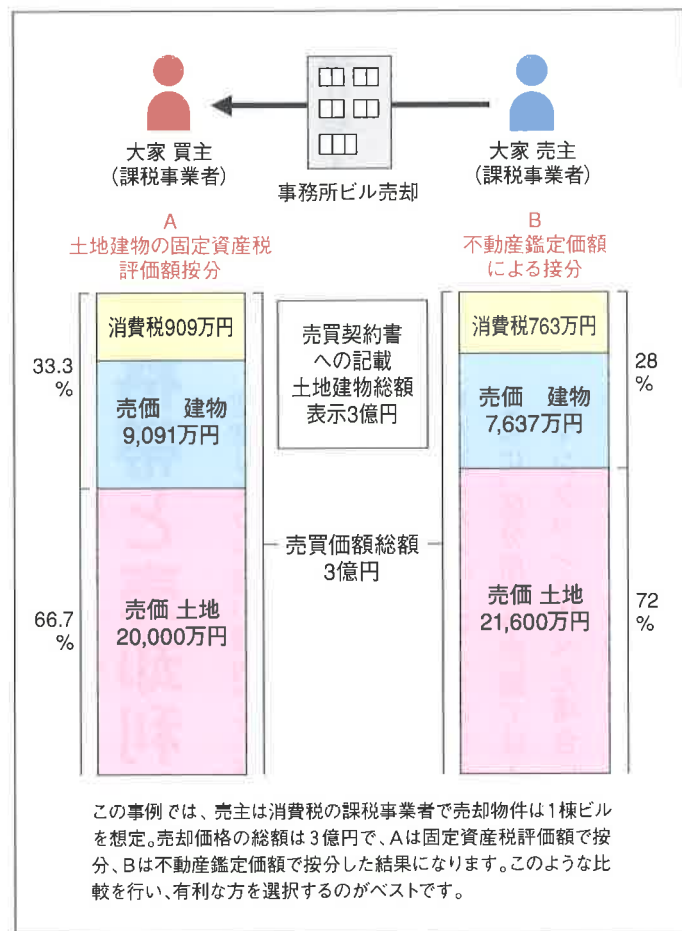
複数の按分方法で計算を行って有利なものを選択

個人・法人を問わず、売却した事業年度が消費税の課税事業者である場合は、収益不動産の建物代金に含まれている消費税を納税しなければなりません。

せん。これは建物代金に含まれている消費税なので、売却価格のうち「建物価格の金額が少な

いほど消費税の納税は減少する「こととなります。とはいえ、租税回避のため故意に実態と異なる金額まで建物価格を下げるのは裁判事例を鑑みても

土地建物総額表示の場合の合理的な按分方法の一例



認められません。そこで合理的な方法として、①不動産鑑定価格による按分、②固定資産税評価額による按分、③相続税評価額による按分、④国税庁が提示する建物の標準的な建築価額表による按分などから、一番有利になるものを選択するのが理想的です。

また、売却時の譲渡費用にはいくつかありますが、発生する可能性が高いのが「売買契約書の収入印紙」です。書面で作成した契約書に収入印紙を貼って消印をしないと、税務上罰金(過怠税)の対象になります。収入印紙の貼り忘れは、税務調査で契約書をチェックされますので注意が必要です。収入印紙の金額は、不動産売買契約書の記載金額に応じて変わります。不動産売買では通常、書面の契約書を2通作成し、売主・買主双方が保管します。双方が原本を持つ場合、契約書「こと」に収入印紙を貼らなければいけません。しかし、契約書を1通作り、それに売主・買主双方が署名捺印を行い印紙は1通分だけ貼付し消印を押してコピーを取り保管することもできます。原本の写しを作成し、それを控えとして保存する場合は課税文書に該当しないため、税法上は印紙の脱税にはなりません。さらに、書面ではなく電子契約の方法で締結する場合には収入印紙が一切必要ありません。この場合は、電子署名された電子ファイルが契約書の原本となります。電子契約を採用すると収入印紙の費用を削減できるため、対応可能か業者さんに確認しましょう。



キャッシュフローを増やして所得税を軽減する！

火災保険の引継ぎ戦略と個人が使える特別控除とは？

長期一時払いの保険で買主の指値に対応し特別控除も積極活用！

売却時にキャッシュフローを増やす戦略として、該当物件で火災保険に加入している場合は、保険の引継ぎ戦略を上手く活用するのも手です。例えば、売却の際に買主側から価格に対して指値（価格交渉）が入ることも多いと思います。売主にとって、買主の意向に従い価格を下げるのは簡単ですし、その分早く売却できる可能性も高くなります。しかし、売却によるキャッシュフローは減少します。とはいえ、指値に全然応じなければ交渉が進まないかも知れません。

そこで、自分が加入している火災保険の引き継ぎを価格交渉の材料にするのです。実際の

個人が使える特別控除で所得税を軽減



1 居住用財産（賃貸併用住宅を含む）を売却した場合の特例

マイホームを売却した時に所有期間の長短に関係なく、譲渡所得から最高 3,000 万円まで控除可能（賃貸併用の場合は控除対象が居住用部分に限定）。ただし、複数ある適用要件を満たしていることが条件。



2 被相続人の居住用財産（空き家）を売却した場合の特例

被相続人が居住していた家屋が空き家となり、相続人が耐震改修が行われた空き家と土地、または空き家を解体した土地を 2027 年 12 月 31 日までの間に売却した場合、家屋または土地の譲渡所得から 3,000 万円を特別控除。



3 2009年、2010年に取得した土地を譲渡した場合の特例

2009年1月1日から2010年12月31日までに国内の土地を取得した個人で、譲渡した年の1月1日時点で5年超所有していた場合に、最大 1,000 万円まで売却益から控除。ただし、取引先の制限など複数の適用要件がある。



4 低未利用地等を売った場合の特例

個人が 2025 年 12 月 31 日までの間に、市街化区域または都市計画区域内にある低額な土地を 800 万円以下で売却した場合に、その年の譲渡所得の金額から 100 万円を控除。ただし、複数の適用要件を満たすことが必要。

売却価格を下げることは難しくても、現在加入している火災保険を解約返戻金相当額で引き継げるようにしてあげれば、買主にとっては同じ補償内容で今から新規加入するよりも保険料を削減できます。しかも売主はノーリスクで金銭的な負担もありません。売主が長期一時払いの契約期間が長い火災保険に加入している場合や、風水害など補償内容が充実した火災保険に加入していれば交渉材料として威力を発揮す

ると思います。反対に、既存契約の保険期間が残り 1 年など短いケースでは引き継ぐメリットが少ないため、活用するのは難しくなります。

また、譲渡所得税や住民税を減らせる特別控除も適用要件に該当する場合は、積極的に活用しましょう。賃貸経営に関係が深い特別控除としては、①居住用財産（賃貸併用住宅を含む）を売却した場合の特例、②被相続人の居住用財産（空き家）を売却した場合の特例、③2009年、2010年に取得した土地を譲渡した場合の特例、④低未利用地等を売った場合の特例などがあります。

それぞれの特例の詳細については、写真と一緒に解説してありますので、そちらを参照してみてください。

決算期の変更や経営セーフティ共済の導入など

法人で賃貸経営を行っている場合の売却益圧縮の秘策とは？

節税対策の時間を作り
様々な対策を施して
売却益を圧縮する

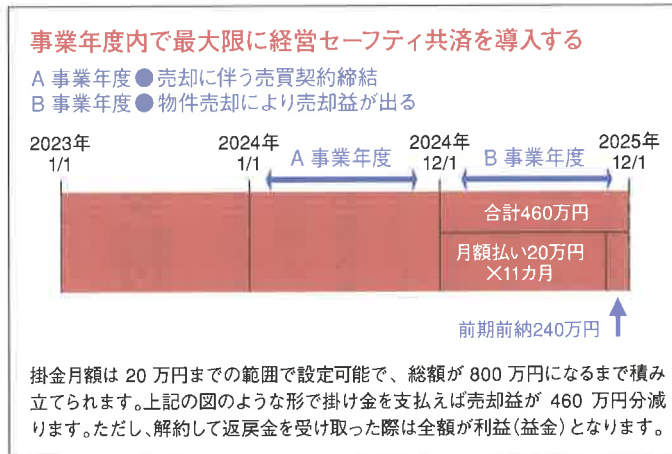
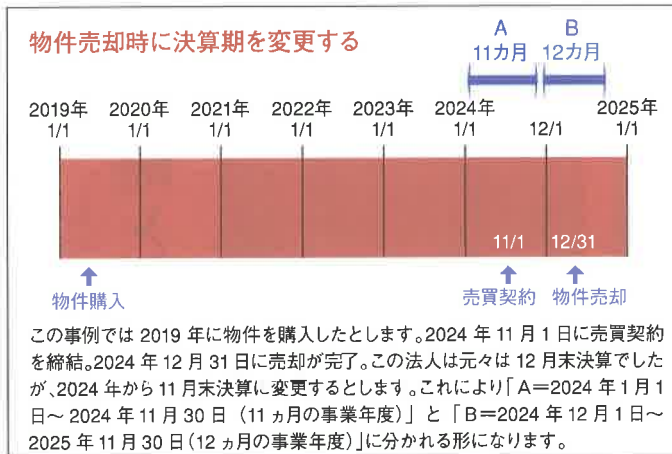
物件売却益による法人税な

どを圧縮する手段に「決算期の変更」があります。これにより、売却前の事業年度Aと売却完了の事業年度Bに分かれます。

AとBに分けると、売却による利益を圧縮する節税対策の検討時間が圧倒的に増やせるのです。下記図をご覧ください。分かりませんが決算期を変更することで1年間以上(2024年11月1日～2025年11月30日まで)、節税対策を検討し実行できます。具体的には次のような対策を検討していきます。

① 役員報酬の増額⇨決算期を変更することで実現できます。事業年度開始日から3カ月以内であれば変更できるからで

法人で使える売却益を圧縮する方法の一例



す。役員報酬の増額により費用を法人で計上できて、その分売却益が圧縮されます。注意点は、役員報酬は法人では経費になりませんが、個人では所得税が課税されることです。そのため、法人税と個人の所得税のバランスを考える必要があります。

② 社用車を買換える(新規購入)⇨売却益を圧縮する観点では、社用車の買い換えや新規購入は中古車の方が得策です。

③ 新規に賃貸物件を購入⇨売却代金が入ってから、仲介手数料や借り入れの残債を支払い、残った資金で新たな収益物件

を入手。いわゆる資産の組み換えです。これにより、新規購入時にかかった諸経費を経費計上すれば、その分売却益が圧縮されます。さらに、新規物件の建物の減価償却費も月数按分することで計上できます。注意点は、購入時の仲介手数料は資産計上する必要があるので、これは経費にはできません。

④ 物件売却時に経営セーフティ共済を導入⇨取引先が倒産した際の中小企業の連鎖倒産を防ぐことを目的に創設されたものです。法人は損金として経費処理ができて、1年以内の前納掛金も払い込んだ期の損金に算入できます。

⑤ 物件売却時に退職金を活用⇨売却益が発生する事業年度に役員を退職させて、退職金を支払う方法です。



事業者ごとの注意点から高額特定資産の3年縛りまで

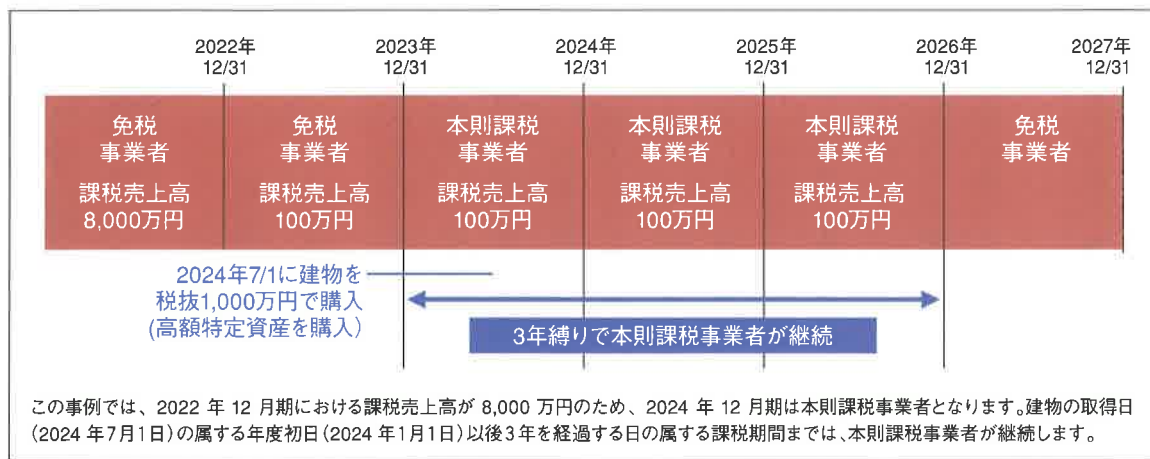
資産の組み換えや物件売却の視点で見る消費税とは？

本則課税事業者で
高額特定資産を購入
した場合は要注意

居住用の賃貸物件の家賃は
非課税売上なので元々消費税
を預かることはありません。と
ころが、物件を売却すると状況
が変わり免税事業者だった大
家さんが消費税問題に直面す
ることも多くなります。実際に
消費税の注意点には、次のよう
なものがあります。

- ① 売却すると個人事業主は2
年後、法人は2事業年度後に消
費税の課税事業者になる可能
性が高い。
- ② 売却した年（事業年度）が免
税事業者⇨売却価格のうち建
物価格に含まれる消費税の納
税はなし。
- ③ 売却した年（事業年度）が本
則課税事業者⇨建物価格に含

高額特定資産と3年縛り



賃貸経営における課税売上と非課税売上の具体例

- | | |
|--|--|
| <p>課税売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 店舗の賃貸料 ● 事務所の賃貸料 ● 駐車場の賃貸料 ● 1カ月未満の土地・住宅の賃貸料 ● 建物の売却代金 ● 自動販売機の売上高 ● 太陽光発電の売電収入 | <p>非課税売上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 住宅の賃貸料 ● 土地の賃貸料 ● 住宅の礼金収入 ● 土地の権利金収入 ● 土地の売却代金 |
|--|--|

課税売上の項目は必ず消費税を含んで取り引きが行われます。一方、非課税売上の項目はまったく消費税が含まれない取り引きとなります。

④ 売却した年（事業年度）が簡
易課税事業者⇨建物価格に含
まれる消費税から、60%を控除
し納税額を計算します。建物の
売却は簡易課税制度の第4種

事業に該当し、みなし仕入率は
60%となります。
以上を把握したうえで所有
物件の売却を行うことが重要
です。最後に「高額特定資産と
3年縛り」についても触れてお
きます。高額特定資産とは、簡
単に言えば税抜1,000万円
以上の建物、構築物、機械、装置、
船舶、航空機、車両、運搬具、工
具、器具、備品などのことです
（土地は対象外）。そして、本則
課税事業者の期間中に高額特
定資産を購入した場合は、取得
日の属する年度初日以後3年
を経過する日の属する課税期
間までの各課税期日に本則課
税事業者が強制され、簡易課税
事業者の選択ができませぬ。こ
れは法人も個人も同じで、3年
は本則課税に縛られる点を理
解しておきましょう。

究極の個人年金の作り方！

お金持ち大家さんへの道

第191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。

コロナ禍にあっても、「お金持ち大家さん」の
収益にダメージはほとんどありませんでした。

アパート経営に失敗した
事件もありました

私が不動産投資を勧める理由は、不動産に対する絶対的な信用と需要の高さを知っているからです。不動産はこの日本が、そして地球がなくなる限り存在します。そしてそこに居住する人もいなくなりません。私たちの「お金持ち大家さん」は安定して需要の高いアパートの経営を手掛けています。ですの「お金持ち大家さん」は非常に信用度が高いと言えるでしょう。

2020年からのコロナ禍にあつて、多くの産業・企業がダメージを受けました。不動産業界もダメージを少なからず受けましたが、私たちの「お金持ち大家さん」の収益にダメージは

ほとんどありませんでした。順調に収益を上げ家賃収入を得ています。不動産投資は私たち不動産のプロが手掛ければ決して失敗することはありません。図らずもコロナ禍でそれが立証されました。

アパート経営もここにきて勝ち負けがついてきました。金融機関の貸し込みによりアパート経営に失敗した顧客の訴えが表面化した事件もありましたが、専門的な知識を持たない、私に言わせればプロではない不動産業者たちや金融機関によってア



パート経営の世界はそれなりに痛みました。アパート経営者の多くが傷ついたことは残念ではありません。そうした中で私たちと縁があり「お金持ち大家さん」に戻れたお客様がいたことを過去の回で紹介しました。これは私にとっては嬉しいことでした。これからも、そして今現在も私たちは、まず、お客様に寄り添い、お客様の希望にそったプランを考え、「お金持ち大家さん」になっていただくことを考えています。

**お金にお金を
生んでもらいましょ**

何か新しいことを考えよう、何か新しい投資を始めてみようというサラリーマンにとって、問題になるのが、資金的な問題

と、すでに抱えているローンの問題です。

一つ目の資金的問題ですが、私たちは、「お金持ち大家さん」を始める前提として初期投資金額、平たく言えば頭金ですが、この頭金を2000万円用意してください、とお願いしています。この2000万円は預貯金の2000万円です。銀行からの借入のように他から調達するお金ではありません。「お金持ち大家さん」を機能させるためにはこの2000万円が必ず必要です。

この話をすると、「なんだ、それなりにお金を持っていないと相手にしてくれないのだな」



と思われる方もいらっしゃると思います。特にサラリーマンが2000万円を貯めるというのは簡単ではないと思います。

すでに子供がいて教育費がかかる、家のローンもある、そういう方も多いでしょう。それでも2000万円が「お金持ち大家さん」への道には必要です。とにかく賢沢も最小限で2000万円貯蓄してください。海外旅行もリッチな外食も、そして高価な車も、それは「お金持ち大家さん」になればいくらでもできます。「お金持ち大家さん」の目的は、週に一度のリッチな外食、年に一度の海外旅行、子供への支援、そして孫へのお小遣い、これらをすべて実現するため、私は講演会などごとあるごとにお話しています。このことはすでにお話していますね。

豊かな老後を、余裕のある生活を目指すためには、現在手元に資金があまりない方はこのこ

とをしつかり認識して貯蓄していただく必要があります。そしてもう一つ、サラリーマンにとつて重石となっているのが住宅ローンです。2000万円

あったら、2000万円貯めたら、まずは住宅ローンの繰上げ返済を、と考える方も多いでしょう。ローンを完済して、本当の意味で自分の家になりたい、ローンから解放されたい、返済残高を減らし負担を少しでも軽減したい、そう考える気持ちはわからないでもありません。しかし、「はいそうですか、では繰り上げ返済をしてください」と言わないところが私たち不動産のプロです。お客様の立場に立つ私たちプロは、今の業界の常識から見れば良い意味でへそ曲がりです。ローンを完済、または残高を減らしてローンの負担から解放されたとしても、その後どうしますか？ここが問題です。ローンを完済、もしくは軽くしたところでその返済に

使ったお金（2000万円としましょう）が老後の生活に活かされますか？確かにローン地獄からは解放されますが、だからと言って何もなかったら、老後資金が増えるわけではありません。私は、「そんな不確実なことにお金を使うくらいなら、貯まったお金は繰り上げ返済に使わず、『お金持ち大家さんの自己資金に使いましょう』と言います。

これが、繰り上げ返済ではない選択肢「お金持ち大家さん」をお勧めする私たちの答えです。もう一度、ここで整理しましょう。サラリーマンが「お金持ち大家さん」になるためには、まず、2000万円の自己資金（頭金）を貯めましょう。また、現在2000万円の貯蓄があったら、住宅ローンなどの繰上げ返済はせず「お金持ち大家さん」の自己資金（頭金）に充てましょう。

成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

糠喜びにならないために注意！

申し込みのドタキャンを防ぐ方法

**審査や契約を素早く行い
短期解約の違約金も検討**

入居募集を行い申し込みが入り、「これで一安心」と思ったらキャンセルの連絡が…
このような経験がある大家さんも多いのではないのでしょうか。実際の入居に至るまでは、審査や契約締結など早くても2週間、遅ければ1カ月半ぐらいかかるのが一般的です。そのため、この間にドタキャンをされることが結構あります。私が所有するアパートでも、申し込みが入り審査も通って「これから契約に進む」という段階でキャンセルになったことがあります。さらに、

知り合いのオーナーさんで、契約締結をして申込金・契約金・前家賃までもらったにも関わらず「契約を白紙撤回し返金してもらえないか？」という問い合わせが入った方もいます。このケースでは「契約を締結しているため返金はできませんし、解約するならば短期違約金がかかります」と伝えたとこ「では、そのまま入居します」という流れになったそうです。問題なく入居を実現できたポイントは、①短期解約には違約金がかからない、②契約金の返金はしない、という点を契約書に明記して、きちんと説明していたからです。もしも、これを怠っていたら大損する可能性もあったわけですが。理由は当然ですが、該当の契約以降は入居募集をしておらず、再度行うにしても次の入居が決まるまで空白期間が生まれてしまい、物凄く機会損失になるからです。

さらに、仲介業者さんがキープ申し込みのような形を取る事例などもあります。入居希望者が部屋を気に入っているものの決めかねており、迷っている間に取られたくないため「とりあえずキープ申し込みをして別の物件も見に行く」という感じです。仲介業者さんは自分のところで入居者様を決めて仲介手数料を稼ぎたいので、申し込んだ時

に「他で決まりました」となる事態を防ぎたいわけです。そのため、キープ目的の申し込みが頻繁に発生します。これらを踏まえ、入居の申し込みのドタキャンをできるだけ防ぐ方法を解説します。

①スピードを重視する
入居の申し込みが入ったら「即座に審査を行い、通過しただけで契約すること」が重要です。可能であれば1日、遅くとも3日程度で実施するくらいのスピード感が必要だと思います。初動が遅いとドタキャンが発生する確率が上がるからです。入居日が少し先（例えば1カ月半後など）でも、契約だけは素早く行い

■入居申し込みのドタキャンを防止する対策の一例

審査から契約までのスピードを重視する



契約が締結されるまでは入居募集を継続する



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

ましよう。さらに、契約金の入金期日も設定し入金がなければ督促します。

② 大家さん側に有利な条件を付ける

例えば、入居希望者様から「2週間後に契約します」と連絡がきた場合に、みなさんはどう思われますか。私は「遅い」と感じます。契約を先延ばしにすればキャンセルされる可能性が高くなるため、大家側のスタンスとして「契約が締結されるまで入居募集を継続する旨」を相手に了承

してもらう必要があると思います。「先着順です」というスタンスを明示するわけです。これを拒否された場合は「申込金を設定した方が良い」と思います。例えば、申し込みと同時に1万円を頂いて「契約時に契約金として充当しますが、キャンセルの場合は返金しません」とします。もしも、返金しないことで相手に難癖をつけられ揉めた時は、申込金を返すことも視野に入れば良いのです。いわば契約に意識を向かわせるための

手付金の意味合いです。

③ 家賃交渉が入った時は上手く利用する

契約段階で家賃交渉が入るケースもあります。このような時に単に家賃を下げるのではなく、代わりに条件を付けるのもおすすです。例えば「家賃を下げる代わりに〇日までに契約をしてください」「短期解約違約金を設定させてください」などです。この短期解約違約金は「通常の契約期間は2年ですが、3カ月で退去する場合には家賃2カ

月分を頂きます」といった内容になります。相手に押されたままで、大家側のリスクが高くなるだけです。そのため、家賃交渉が入った時は逆にそれを利用することも考えると良いと思います。



節税と二次相続を考えた財産の分け方をしましょう
(遺産分割協議と協議書の作成)

Aさんの相続タイムスケジュール 9か月目

- 遺言書はなかったので、相続人全員で遺産分割協議の話し合いが必要
- ・ 相続実務士の分割案のアドバイスをもとに、節税でき、二次相続でも不安がない分割案を選択した。農業を継続するため、農地はAさんが相続、妹には現金、弟には自宅を立てている土地と納税資金、母親には自宅と対策用の市街化の土地とする案で、全員の合意が得られた。
- 農業委員会に納税猶予の手続き申請開始
- ・ 現地調査後の評価が算出できたので、相続チームとミーティングの連絡があった。
- ・ 事前に当日の書類を送ってもらい、確認を行った。

専門家の実務

- 相続実務士
- ・ 農業を継続するAさんが農地を相続することを前提とした分割案の資料を作成する。
- ・ 税理士に納税猶予額を算出してもらい、分割案に反映させる。
- ・ Aさんが相続する土地を売却し、他の相続人には現金を渡す案を提案する。
- ・ 売却の委託をもらい、売却活動を開始する。

効果的な遺産分割の決め方は？
節税と二次相続を考えた分け方

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

■ 税理士

- ・ 分割の案による、納税額を算出する。
- ・ 農地毎の納税猶予額を算出する。

■ 司法書士

- ・ 遺産分割協議書の内容を確認する。
- ・ 登記費用の見積もりを出す。

注意ポイント

- 遺産分割を早く決めることで未分割などの余分な税金をかけないようにする。
- 共有名義は避けて土地を分ける。
- 土地を分筆すると評価が下がることもある。
- 配偶者の税額軽減の特例を最大に利用する。

■ 遺産分割の提案ポイント

- ・ 配偶者は二次相続対策ができる土地から優先的に相続することとしました。
- ・ また配偶者の税額軽減の特例を最大限に受けられるよう、財産の半分は母親、残り半分は跡継ぎである A さんが大部分を相続、妹弟らには代償金を支払うことにしました。
- ・ 納税用地は、納税の負担が大きい A さんの名義とし、納税のない配偶者の名義は入れないようにしました。

二次相続も想定するのが、「相続対策」の理想です。親子やきょうだいとで、「残す・貯める」ではない、「資産活用」を視野に入れてみてください。

サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島で大切な方との記念日や、自分へのご褒美として贅沢な時間を過ごしませんか？

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、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。

▲ギリシャのサントリーニ島がモチーフとなっている



▲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





▲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



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
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。

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、廊下、ベランダ、基礎、受水槽・給排水ポンプなど、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。



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サイトでご確認ください。

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!

*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

【小規模宅地等の特例】対象宅地を事実誤認で間違えても計算等が適法なら後で訂正できなかつた事例

1 はじめに

小規模宅地等の特例とは、生活の本拠である住宅や事業の承継をする場合に相続税が軽減される特例です。具体的には被相続人等の事業用の敷地（特定事業用宅地等）や自宅の敷地（特定居住用宅地等）、貸家の敷地（貸付事業用宅地等）を親族が相続した場合に、一定要件のもと、その土地の課税価額の表の割合で減額される特例です。主な宅地の種類と上限面積、減額割合は次の表の通りです（租税特別措置法69条の4第1項）。

宅地等の種類	上限面積	減額割合
特定事業用宅地等	400㎡	80%
貸付事業用宅地等	200㎡	50%
特定居住用宅地等	330㎡	80%

この小規模宅地等の特例を適用する相続税申告で、適用すべき宅地について事実誤認があつて不利な申告をしたことが分かり、後で訂正をしたい、「更正の請求」を

したいと申し出た相続人がいました。しかし東京地裁は、事実誤認は「更正の請求」の要件である計算誤り等の事由に当たらず、申告を訂正する「更正の請求」は認められないとする判決を下していました（令和5年1月25日）。

2 事案の概要

農家を継いだ納税者Aは、平成31年1月、遺産分割協議により、自宅、納屋、倉庫などの建物と敷地を取得していました。Aはもともと平成27年1月から建物に居住し、被相続人と同居して生活を共にしていたので、倉庫なども特定居住用宅地等として相続税の申告をしました。

その後Aは、次の点を改めるため所轄税務署長に対し相続税を減額するため「更正の請求」を行いました。改める点は、宅地に係る本件特例適用額に誤りがあつたこと（具体的には、宅地のうち倉庫の敷地の用に供されている部分について当初は特定居住用宅地等に含めていたが、特定事業用宅地等

に含めるべきであつたなどの事実誤認があつたこと。改めれば特定事業用宅地等である選択特例対象宅地等の面積が実際には418・46㎡となるから、本件特例適用額の計算は、特定事業用宅地等の限度面積要件である400㎡を基に行うべきであること）です。

これに対し、所轄税務署長は更正の請求を認めませんでした。その理由は、Aは特定事業用宅地等として納屋の75㎡を、他を特定居住用宅地等として330㎡を選択する旨記載した当初申告書を提出し、また、当該選択に基づく課税価格の計算に誤りはないからでした。このためAは倉庫部分の敷地を特定事業用宅地等として更正の請求を認めるよう裁判所で争うことになったのです。

3 裁判所の判断

しかし、東京地裁でも、この「特例は、納税者が、当初申告又はその修正申告において、本件特例を受けるものとして当該特例対象宅地等又はその一部について小規模宅地等の区分その他の明細を記載した書類をもって選択した範囲で適用されるというべきであり、後

になってこれを覆し、本件特例の適用を拡大する趣旨で更正の請求をすることを許さないこととしたものと解される」としました。これを前提に東京地裁は、おおむね次のように指摘しました。「当初申告等において、倉庫敷地部分が特定事業用宅地等として区分されていたと認めることはできない。したがって、特定事業用宅地等として倉庫敷地部分を選択したものは認められないから、倉庫敷地部分につき、特定事業用宅地等として本件特例を適用するための要件が満たされているとはいえない」

東京地裁は、Aの主張する事実誤認による「更正の請求の理由は、本特例の適用範囲を拡大することを求めるものであると解するのが相当であるから、国税通則法23条1項に基づき更正をすべき旨の請求をすることができる事由には該当しない」と判断しています。

4 まとめ

こうしたケースは、不動産の貸付事業用宅地等の選択でも起こりうることです。当初申告では特例の適用対象の宅地を慎重に選択する必要があります。

出会いサポートセンター

JUNOALL
ジュノール

行く前に
話を聞いて
みたい

婚活を始めようと
お考えの方へ

どんなシステム
なの？

婚活はしたい
けど何から
始めたらいい？

オンライン説明会 実施中！

参加
無料

ぜひご参加
ください！



質問もお気軽にどうぞ！

第2・第4 土曜日 毎回 10時開始 (1時間程度)

※事前申込制。※本名の登録は必要ありません。※ご本人でなく親御さん・ご親族の代理参加も可能です。

開
催
日
程

2024年 9月 14日・28日

2025年1月 11日・25日

10月 12日・26日

2月 8日・22日

11月 9日・23日

3月 8日・22日

12月 14日・28日

4月 12日・26日

申込は
こちらから



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。

出会いサポートセンター

JUNOALLとは？

行政や公的機関・地元企業や団体と連携した
非営利婚活支援組織です。
結婚に繋がる真剣な出会いの場を提供しています。

利用料無料～低廉

福岡県下・東京・千葉センター
は入会金・年会費無料。お見合
い料や成婚報酬などの費用は全
センター不要です。金銭的な負
担なく婚活を始められます。

安心の入会審査

来所によるご本人確認と書類提
出、審査を行っています。
なりすましや独身と偽っての利
用がなく安心です。

スタッフに相談

センターにスタッフが常駐して
いるのでメールや電話、来所面
談などで相談可能。
自分のペースで活動しながら
必要に応じ相談できます。



最高顧問

麻生 渡

第十代全国知事会会長
元福岡県知事

お問い合わせ

特定非営利活動法人 出会いサポートセンター JUNOALL

〔福岡県本部〕福岡県北九州市小倉北区浅野2-14-2 16号館8F

Tel.093-967-3001 受付/10:00～19:00 (火曜定休)



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



● 2024/10/3 OPEN

戸塚店

株式会社ビーハウジング

アパマンショップは
全国ネットワークで
オーナー様を
バックアップ致します。
賃貸経営で問題がありましたら
いつでもご相談下さい。
お待ちしております。



アパマンショップはご自宅で
店頭と同じサービスが受けられます

インターネットを通じて、画面越しに店舗スタッフと顔を合わせながら、アパマンショップの基幹システム「AOS」で豊富な物件情報をご覧頂けます。物件の外観写真、内装写真、周辺情報などのご確認が可能です。



家主の困ったに答えます！ 一問一答

入居者に家賃の値上げを求めたところ、値上げを認めずに、入居者は家賃の供託というものをしてきました。これは、一体どう対応すればよいのでしょうか？ アドバイスお願いいたします。

不動産価格や固定資産税が上昇傾向にあり、近隣の賃貸住宅と比べて家賃が低くなっているような場合、大家さんは借家契約の更新時に、家賃値上げを申し入れるのが普通でしょう。しかし、裁判で値上げが認められるケースでも、借家人が必ず家賃値上げを了承してくれるとは限りません。

大家さんとしては、このような場合、借家人が旧家賃を持ってきたら、「新家賃でなければ

受け取らない」と、その受取りを拒絶すればいいのです。受取りを拒絶された借家人が家賃を払うことを止めれば、大家は家賃滞納を理由に契約を解除し、借家人に対し、退去・明渡しを求められます。もともと、ご質問のように借家人が旧家賃を法務局に供託すれば、家賃滞納にはなりません。

供託とは、大家さんが家賃の受取りを拒絶した場合、借家人が家賃滞納にならないよう、そ

の家賃を供託所に預けることを供託といいます。供託すると、家賃を払ったとみなされ、家賃滞納にはなりません（民法494条）。

供託は、法務局、地方法務局、その支局と出張所でできます。法務局とは、ようするに登記所のことです。

借家人が供託したかどうかは、借家人が家賃を供託すると、供託所から大家さんに供託通知書が届きますので分かります。

大家さんは、いつでも供託された家賃を引き出せます（還付または払渡しという）。ただし、黙って引き出すと、調停や裁判で借家人の主張を認めた（値上げをしない）と判断される可能

性が大です。そこで、供託金を引き出す場合は、借家人に対し内容証明郵便で、「供託金は賃料の一部として受領する」と通知し、供託所に出す払渡請求書にもその旨を明記して、供託金を引き出せば問題ありません。

大家さんが値上げ話をしたら、家賃受取りを断ってもいないのに供託されたようなケースの場合、大家さんが旧家賃の受取りを拒絶するか、新家賃でないと受け取らないと表明をしている場合に限り、供託は有効です。つまり、この供託では借家人は家賃を払ったことにならず、家賃滞納により契約解除することも可能です。

昨今、地震が多く発生しており、不安なので、老朽化したアパートを建て替えたのですが立ち退いてもらえるものでしょうか？

都内でも、築30年〜40年

を超すアパートや賃貸マンションがまだ残っています。これら老朽化した賃貸集合住宅の多くは、耐震性など現在の建築基準を満たしていません。また、保安上の危険だけでなく、経営効率の上からも問題で、建て替えを考えている大家さんは多いでしょう。しかし、建て替えるからと、借家期間の終了による貸室からの退去・明渡しを求め、借家人は簡単には立ち退いてくれないでしょう。大地震がきたら倒れそうなアパートは、建て替えは絶対必要です。このような場合でも、無条件で借家人に立ち退いてもらうことはできないものでしょうか？借家期間の終了により、借家人が無条件で立ち退かなければならないのは、次の3つの場合だけです。

①定期借家契約

②取壊し予定の建物の借家契約
③一時使用目的の建物の借家契約

①と②は、書面による特約に限り有効で、①はあらかじめ借家人との間に公正証書等の書面で契約をしなければなりません。③の一時使用とは、選挙中だけ選挙事務所として貸すような場合です。老朽化したというだけでは、無条件立退きは認められないのです。老朽化の度合いにもよりますが、話合いで立退きを承諾してくれなければ、契約解除および退去・明渡しを求め、裁判を起こすしかありません。ただし、建て替えは老朽化が原因で、やむを得ないものであることを借家人に説明し、相応の引越し代や立退料を提供すれば、話し合う余地は十分あるはずですが、

年配の借家人が行くところがないと立退いてくれませんか。どうしたら良いでしょうか？

年配の借家人が立退きを拒絶

する理由は、経済的理由と住み替えの難しさにあります。同じ

広さ、同じ設備、同じ立地条件

の物件に移れば、民間の賃貸住

宅の場合、家賃は現在より高く

なるのが普通です。年金だけで

暮らす高齢者にとって、負担増

加となる立退きは受け入れがた

いでしょう。また、借家契約で

は、借家人に連帯保証人を求め

るのが一般的ですが、高齢者の

中には身寄りがなく、保証人を

立てられない人もいます。しか

も、1人暮らしの高齢者を敬遠

する大家さんもいて、住み替え

が難しいという実態もあるので

です。年配の借家人がいる賃貸ア

パートを建て替える場合、この

人たちへの対応次第で、立退き

がスムーズにいくかどうかが決

まります。大家がしなければな

らないことは、

①立退料の提供など経済的支援。

②転居先の確保。

です。もちろん、立退料はとも

かく、転居先探しは大家にとつ

て、法律上の義務とまでは言え

ません。しかし、最初に述べた

ように、高齢の借家人にとって、

住み替えは何より困難です。家

賃や住環境がほぼ同じ転居先を

紹介できれば、話合いで立退き

を承諾してもらえる可能性が高

いでしょう。民間の賃貸住宅で

は見つけにくいかもしれませんが。

しかし、市区町村には、高齢者

の住み替えを支援する居住支援

制度を実施するところもありま

す。具体的な支援内容は自治体

により異なりますが、高齢者向

けの集合住宅や民間賃貸住宅を

紹介する制度のある自治体もあり



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!



アパマンショップ

賃貸管理も

全国の
管理物件

約103万戸^{※1}

賃貸住宅
仲介店舗数

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 調査概要および調査方法：「賃貸住宅仲介業」を対象にしたデスクリサーチおよびヒアリング調査

調査期間：2024年5月14日～5月28日 調査実施：株式会社エクスクリエ

比較対象企業：「賃貸住宅仲介業」関連企業 主要10社 ※海外法人は除外（但し、独立した日本法人については対象とする）

Dramatic Communication
アパマンショップ
アパマンショップ
OWNERS

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



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

強い紫外線に!
最高UVカット※3



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・シワを一瞬でカバー※1。あなたも悩
みのない※1理想のツヤ肌へ。

シミも、シワも



※プレゼント含む

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
※3:SPF・PA値において、
国内最高レベルのUVカット力

期間限定! たっぷり!
大増量祭!
広告有効期限:2025年1月31日まで

新登場! 第4弾

合計 **2個** でお得!

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)が **特別価格 4,224円** (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 通常価格本品 5,280円(税込)

3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)

※送料は新日本製薬が負担いたします。※お1人さま1回1セット限り
※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

内容量14g
約1~
1.5ヵ月分

さらに!

もう **1個** 増量!
通常価格4,180円(税込)の品
詰め替えレフィル
(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(専用パウチ付)

たっぷり!
約1~1.5ヵ月分!

さらに!

プレゼント!
「お買い物に大活躍!」
たっぷり!
マチ広レジバッグ
サイズ約22×27×25cm
※2色のうちどちらかをお届けします。色は選べません。

■24時間受付中 ■通話料無料 ■携帯電話からもOK

フリーダイヤルの前に **186** を押してください。※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。ご注文の際にお伝えください。

キャンペーン番号
7077F



WEB限定
キャンペーン
はごち
※画面の内容とは
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】通常販売価格合計5,000円未満は全国一律メール便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のご注文の場合、既払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日以内に当振込みください。【お届け】ご注文受付後、1週間前後、年末年始は、お届けに2週間前後かかります。※一部商品はメール便でお届けいたします。詳しくはお問い合わせください。【返品・交換】未開封に限り商品到着後8日以内に0120-355-455(9時~21時)にお問い合わせください(送料・返金手数料はお客さま負担)。【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】お問い合わせに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。

定価420円 本体382円