

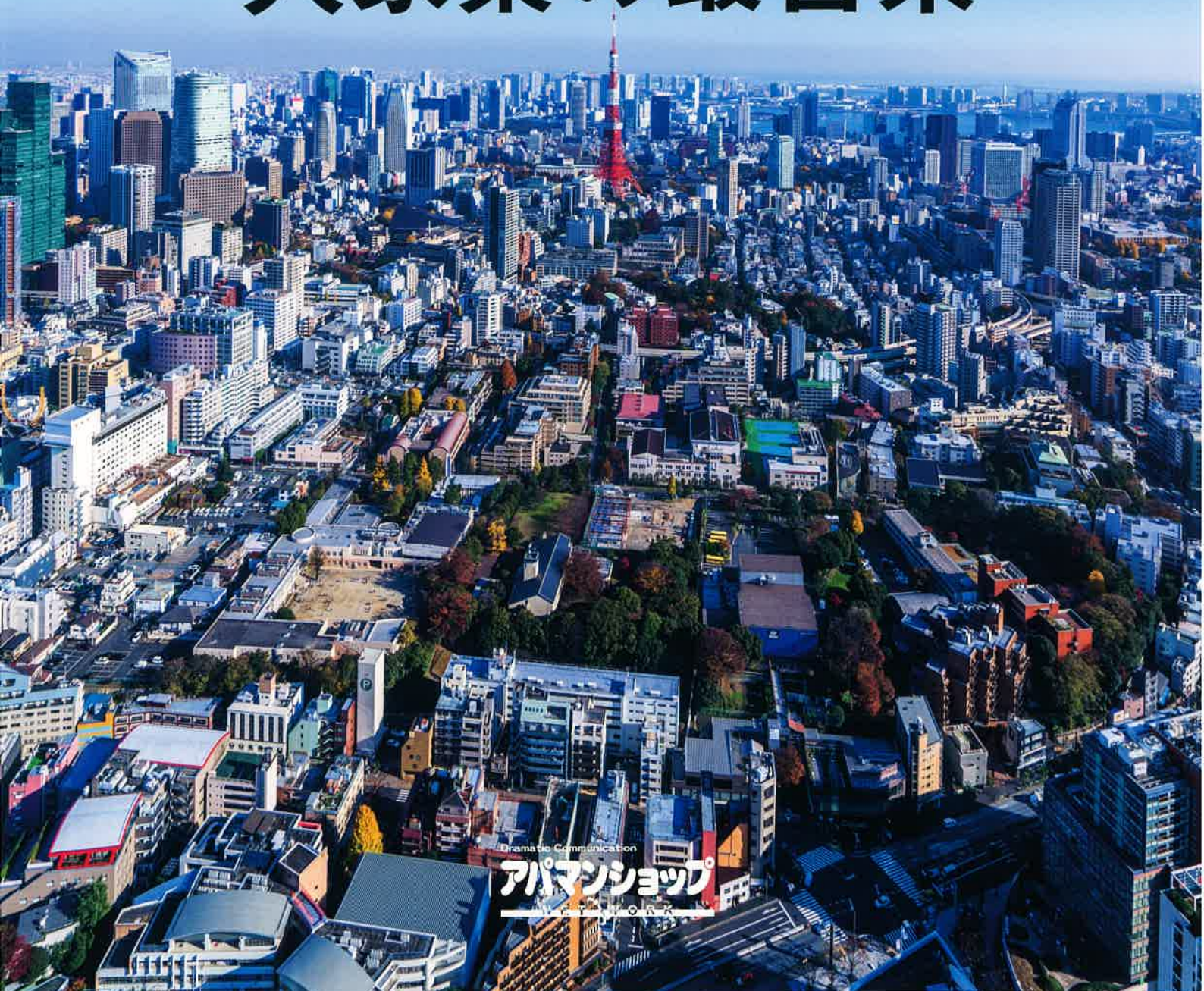
2025
JUNE

6

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

金利上昇に打ち勝つための 大家業の最善策



Dramatic Communication

アパマンショップ

WWW.APAMANSHOP.COM

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 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」運営企業 主要10社（※海外法人は除外（但し、設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
Apartment Shop
OWNERS

- 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 **賃貸経営 - 私の履歴書**
- 8 **金利上昇に打ち勝つための
「大家業の最善策」**
- 16 **お金持ち大家さんへの道**
第198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130回 解説／浦田 健
- 20 **地主・農家さんのための負動産対策**
第18回 解説／曾根恵子
- 27 **APAMAN NEWS トピックス**
- 30 **家主の困ったに答えます！ 一問一答**
- 34 **奥付**

検索



From APAMAN

AIが人間よりも正しい精度で情報を提供 「AI」+「会話」+「アバター」の事業が最終段階へ

APAMAN 株式会社は、AI と社宅事業に経営資源を投入するため、株式の MBO(経営者が自社の株式を取得)を実施しました。これは、投資による一時的な株価の影響に少数株主が不利にならないよう配慮した結果でもあります。また、機動的で柔軟な経営体制を構築するための戦略でもあります。

次にオーナー様が安定して不動産経営を出来るよう、AI と社宅事業に投資したいと考えております。まず、AI に関してはファンデーションモデルを有する企業のほとんどがアメリカのシリコンバレーにあり、世界を席巻しています。コールセンターやメール送信の分析、車の運転まで AI が活用されています。最も近年では AI を活用した「ディフェンス (防衛)」の話題も AI が中心となっています。

不動産業で見るとお客様に膨大な情報を提供する際、AI が分析したのちに人間よりも正しい精度で提供することが出来ます。声だけでなく画面上人間としか見えないアバターを使うことで、将来接客の過半

数が AI に置き換わる可能性があります。すでに我々は AI+会話+アバターの事業も研究しており、最終段階にきております。

その他にも人が行うほとんどの業務を AI が行うことが出来ます。例えば、ごみ捨て日以外の日、ごみを捨てるのが頻繁に起きています。また、生活ごみと合わせてベッドや自転車等、粗大ごみを許可なく捨てる方も現実的には多いです。業界として現状は入居者に手紙を送ったり現地に張り紙をしたり、カメラをつけて抑止をしたりしていますが、月に 720 時間の映像を早送りしたとしても見る事が出来ず、問題が起きた後に映像を見るにとどまっています。AI を活用するとごみ捨て日以外に捨てた方の映像を 15 秒だけ切り抜き、もし 4 人の方が同行為を行っていた場合、早送りしなくても 1 分で特定することが出来ます。また、その状況を時間も含めて細かくレポートするのも AI が行います。マンション以外から粗大ごみを捨てる人がいれば顔認証をつければ簡単に特定することもできます。(次号へつづく)



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 年からはスタンフォード大学にて AI の研究開発に取り組む

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

防音性能の向上が 家賃アップに繋がる

AirbaLinkが住みたい賃貸物件の条件に関する意識調査の結果を発表しました。これによりまずと「家賃があと1万円高くても住みたいと思う条件」の1位が公共交通機関に近い、2位は防音性能が高い、3位がバストイレ別でした。ただし、駅近やバストイレ別は「1万円高くなるならいらない」という意見も多く、生活スタイルでニーズが異なるようです。一方、防音は「いろいろな条件」の上位に入らず「お金をかける価値がある」と考えられます。



直近の4年間で 高齢者歓迎が増加

ライフフルホームズが新築賃貸物件の設備・条件の変遷を調査した結果を発表しました。これは2021年〜2024年までの期間に、どのようなニーズの変化が起きているか調べ、増加率が高い順にランキング化したものになります。

■増加した条件ランキング1位 シングル・ファミリー向け共に「高齢者歓迎」の物件の割合が1位。シングル向けにおいては3倍以上増えています。ほかにもシングル・ファミリー向けともに「楽器相談可」「ペット相談可」の物件が増加しています。

■増加した設備ランキング1位 シングル向けでは「カウンターキッチン」、ファミリー向けでは「デザインナース」が1位。さらに、シングル・ファミリー向け共に「セキュリティ会社加入済」「防犯カメラ」「オートロック」などセキュリティ設備が上位にランキングしています。

約9割が家賃の クレカ支払いを希望

PropTech Japanが賃貸の支払い方法に関するアンケート調査の結果を発表しました。これによりまずと、賃貸居住者の約9割が家賃のクレジットカード払いを望んでいる一方で、実際は口座振替が約半数を占めクレジットカード払いは4人に1人程度でした。また、約86%が家賃のような高額な固定費でポイントを獲得することに魅力を感じ「約6割が物件選びの際にクレジットカード払いの可否を重視する」と回答しています。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

既存の床に重ね張りできるリフォーム床材



既存の床の上に張るだけで施工できるリフォーム床材が『リノバ うわばReフロア』です。重ね張り工法でカッターで裁断できるため施工期間を大幅に短縮できます。1.8ミリと薄いのも特長で、専用の段差解消部材を使用することで部分リフォームも可能になります。さらに床暖房に対応しているのを始め、防滑成分を練り込んだコーティングにより、ペット（小型犬）の足腰の負担も軽減できます。耐水性が高い基材を採用しており水まわりのリフォームにもお勧めです。価格は2万5,000円/坪（3.3m²）。OLIXIL/<https://www.lixil.co.jp/>

コンクリートのような風合いを出せる水性塗料

コンクリートのようなテクスチャーに仕上がる水性塗料が『水性コンクリートトーン』です。天然鉱物配合でナチュラル感のある自然な風合いを出すことが可能で、手でも塗れるのが魅力です。寝室、キッチン、トイレなどの室内はもちろん、耐候性に優れているため屋外でも使用できます。防カビ剤・防藻剤配合により長期間カビ、藻、コケの発生も防ぎます。所有物件をオシャレで雰囲気のある質感に仕上げたい時にお勧めです。価格3,135円（税込）○アサヒペン/<https://www.asahipen.jp/>



賃貸経営—私の履歴書

地方の格安築古物件を現金入手。 所有する物件数は100世帯超え



賃貸経営オーナー
脇田雄太氏

脇田雄太事務所代表。2007年に一棟物件を購入し大家業をスタート。その後、築古の戸建てを中心に100室超を取得し家賃年収4,800万円を超えるまで拡大。セミナー講師としても活躍中。

私が初めて賃貸アパートを購入したのは、約1億円の一棟ファミリー向けマンション（RC造り・17世帯）でした。銀行融資も問題無く、ほぼフルローンで購入することができました。それが、今から18年前の2007年になります。リーマンショックが発生する2年前なので、まだ1億円近い融資を受け入手することができました。しかし、ローンの返済額の月額43万円を払うと、手残りが月額40万～50万円程度にしかありません。手残りが少ない理由は、購入時に支払う仲介手数料や不動産取得税などが数百万円発生すること。毎年発生する固定資産税も100万円近く高額でした。更に、不動産会社への管理料や設備の交換など、賃貸経営では様々な経費が発生します。これでは、1億円というリスクを背負って始めた割に儲けは少ないな～と感じたのです。会社員を続けながら借金を続けて、一棟マンション投資を続けるのはリスクが高いと感じ、もっと別の方法で不動産投資をできないか考え始めました。

理想は無借金でできるのが一番ですが、そんな都合の良い不動産投資があるはずもないと思っていたところ、出会ったのです。無借金で不動産投資を拡大する方法に！それが、現在も行なっております、地方の築古戸建てを安い価格で購入し、賃貸経営を行うという手法です。私の場合は、長崎県で始めました。築30年～40年以上の格安築古を現金入手し、リフォームで再生して相場より多少割安な家賃にて貸し出したところ、入居者が決まるのです。メインは戸建物件になりますが、木造アパートでも可能です。

私は、この築古物件を現金購入し、棟数を増やしていく手法を現在でも続け、長崎県に所有する物件は100世帯を超えました。最初に購入したRCマンションの利益の、数倍の金額を長崎県の築古物件が生み出してくれています。

今後も築古のメリットを生かして、賃貸経営を推進していきたいと思います。

賃貸物件購入の履歴

1棟目 大阪府の一棟マンション（ファミリー向け17世帯）をフルローン（1億円）で購入。

2棟目 京都府の築古の戸建てを現金で購入。

3棟目 長崎県の築古の戸建てを現金で購入。

4～5棟目 長崎県の一棟アパート2棟をそれぞれ現金で購入。

6棟目 長崎県の区分所有マンションを現金で購入。

7棟目以降 7棟目以降は、長崎県の築古戸建てを格安で入手する戦略に特化。階段立地や築30年～40年以上の物件などを、数万～数十万円で現金購入したり、無料で譲り受けて格安リフォームにて再生。幅広い層をターゲットにした入居決めを行うことにより、高利回りを低リスクで実現している。現在も長崎県に特化した形で、築古の戸建てを毎年10戸以上購入し続けており、同県にて、100室超の物件を運営中。



（左）長崎県の戸建て。5万円で購入し、リフォーム不要で3万円の家賃で入居者が決定。
（中）雨漏りなど対策の必要があったものの1万円という格安で手に入れた戸建て。
（右）150万円で購入した築35年のアパートは、毎月17万円の賃料を生み出す。

金利上昇に 打ち勝つための

大家業の最善策

キャッシュ
フローを
精査し有効な
施策を実行！

日本銀行は今年3月の会合においては、政策金利の据え置きを決めました。しかし、これはトランプ関税などを念頭に置いた一時的なもので将来的に見れば利上げの継続が予想されます。今回はそんな金利上昇局面で安定した収益を維持していく手法について解説します。

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。現在はバーチャル大家さんオオトモ（<https://www.youtube.com/ooyajuku>）でも情報を発信している。大家業に役立つ様々な電子書籍のシリーズも人気。



金利上昇という大家業における荒波を乗り越えるために必要なノウハウを、満載した電子書籍。成功事例に基づいた実効性の高い戦略を体系的に学べる。読者特典として返済額増加シミュレーションのExcelファイルもある。

○著者：大友哲哉

金利上昇時代に差をつけるアパート経営
3つの最適化ガイド





金利上昇時代に成功を 掴むためのポイントの一例

- 1 緻密なシミュレーションを実施し
キャッシュフローを精査
- 2 複数のシナリオを想定し最悪時にも
耐えられる体制に整える
- 3 状況を踏まえ変動金利と固定金利を
適切に選択する



変動金利が 向いている人

- 1 家計簿をつけるなど
お金の管理が得意
- 2 日頃から
マネーリテラシーが高い
- 3 資産運用を幅広く
実践している
- 4 すでに借り入れの
残債が少ない

固定金利が 向いている人

- 1 本業が忙しく賃貸運営に関われる
時間が少ない兼業大家さん
- 2 日頃から金融情報などに
アンテナを張るのが苦手
- 3 賃貸経営において安定感を
一番重視したい

シミュレーションでは 最大4%まで金利上昇 することを想定し計算

日本では極端な低金利の時代が長く続きましたが、流れは変わり現在は徐々に上昇する傾向となっています。そして、賃貸経営において金利の上昇はキャッシュフローに深刻なダメージを与える可能性があります。そのため「将来の金利上昇がどれほどの影響をもたらすのか」今のうちから把握しておくことが重要です。この時に役立つのが「返済額増加シミュレーション」です。将来の金

利上昇を見据え毎月の返済額や返済総額が、どのように変化するか計算するわけです。具体的には、無料で利用可能な収支シミュレーションのオンラインツールやエクセルのテンプレートなどを活用します。これらのツールに金利・借入額・返済額などの情報を入力して、金利上昇シナリオにおける返済額の変化をチェックするのです。例えば、現状から0・25%刻みで最大4%まで金利が上昇するケースを想定し、計算しておくのもひとつの方法です。その結果を踏まえ、月別や

年間の負担増を緻密に把握し今後の対策を検討します。

また、金利上昇の局面においては「変動金利から固定金利に借り換える方法」も考えられます。固定金利は契約時に金利が固定されるため、将来の変動に影響されません。リスクを回避し「安定した返済計画を実現したい」という時に効果的です。

とはいえ、借り換えには諸費用が発生するケースが多く、タイミングによっては現在より高い金利で借り換えることになってしまう場合があります。そのため、メリットとデメリットを検討

しながら、大家さんの性格や現況なども踏まえ最適な選択をしていくことが重要です。左記に、大家さんのタイプ別に「変動金利と固定金利のどちらが向いているか」の一例もまとめましたので、参考にしてみてください。

以上のような点を考慮しながら、最悪の事態を想定し対策を講じることが大切です。具体的には「家賃収入の見直し」「コストの削減」「予備資金の確保」などになります。次頁からは、これらについて詳細に解説していきます。

無理なく家賃アップを実現するための交渉術とは？

上昇分の3分の1程度の金額で魅力を上げて相手の納得感を高める

家賃収入を増やせば、金利上昇でキャッシュフローが悪化しても影響を緩和できます。タ イミングとしては空室が出た後の入居募集や更新時などがベストです。その際、家賃値上げの代わりに下記のような物件のバリューアップを行うと、入居希望者様や既存の借主様に納得していただける可能性



家賃アップを目指す際のポイント

- 1 日頃から入居者様と良好な関係を築き適切なタイミングで交渉を行う
- 2 周辺相場や物件状況などを考慮し相手に納得感のある金額提案を行う
- 3 値上げ実現のため物件のバリューアップやサービスを検討する際は費用対効果を重視
- 4 更新時に家賃値上げの交渉を行う際は代わりに更新料の免除なども検討

が高くなると思います。ポイントは費用対効果で、契約期間のトータルの家賃アップ分(共用部分なら上げる戸数の合計)より安価な金額(理想は3分の1程度)で実践することです。値上げの打診は大家さんが自由にできますが、普通借家契約では相手が拒否した場合に、以前と同じ賃料を支払い続けられ賃貸借契約が継続します。そのため交渉では「いかにして納得していただくか」が重要です。

家賃アップの実現に効果的な施策の一例

● 物件の定期清掃の頻度を増やす



日頃から物件清掃は重要です。特に共用部分は汚れが目立ちやすい箇所といえます。金属部分、廊下、照明などに埃や汚れがないように仕上げましょう。清掃回数を増やすことで、物件の美観が維持されて入居者様の満足度が向上します。

● 24時間ゴミ出しが可能な形にする



ゴミステーションを設置し24時間ゴミ出し可能にするのも効果的です。ポイントと一緒に防犯カメラを付けることです。これによりゴミ出しのルールの遵守を始め、外部の人にゴミを捨てられるなど迷惑行為の抑止にも繋がります。

● 建物のセキュリティ面を強化する



玄関ドアのスマートロックやカードキー、テレビモニター付きインターフォン、オートロック、防犯カメラなどセキュリティ面と実用性を両立したアイテムも人気です。これらは家賃アップ金額を踏まえ、費用対効果が高いものを導入します。

● そのほかの利便性が向上する設備を導入する

スマートフォン対応型の宅配BOX、共用部分のLED照明、追い焚き機能付き給湯器といった利便性が向上するアイテムの導入も家賃アップ交渉を有利にします。ただし、これらについても費用対効果を重視して検討することが大切です。



退去を防ぎ長期入居を実現するために必要なことは？

**アンケートを実施して
借主様の希望を調査！
入居継続は特典で促進**

家賃アップに成功した後は、該当の入居者様に長く住んでいただくことがポイントになります。理想は「退去が発生せずに次の更新時を迎え、さらに入居も継続する流れ」です。このような状況を生むために有効なのが「お徳感の演出」です。例えば、次の更新時で家賃アップを実施しない場合にも、何かしら特典を提案するのが良いと思います。具体的な内容としては、エアコンや換気扇のクリーニング、網戸や襖の張り替え、温水洗浄便座の設置などです。さらに更新料の免除を始め、人気のショップやカフェチェーン店のギフト券などをプレゼントするのも喜ばれます。予



● エアコンや換気扇のクリーニング

一般的にエアコンや換気扇のクリーニングは1万円～1万5,000円程度で行え、しかも入居者様の満足度を向上させる効果も高いのが魅力です。場合によっては、両方を一度に実施するのも良いと思います。



● ギフト券・割引券・ポイントなどのプレゼント

入居継続の感謝の意を込めた、借主様へのプレゼントも効果的です。今人気があるショップや飲食店のギフト券、割引券、ポイントなどが喜ばれます。これらは景品表示法に抵触しない金額であれば問題ありません。



● 網戸や襖などの張り替え

網戸や襖などを新品に張り替えるのも良いと思います。一般的に数千円～1万円程度で行え、物件の維持管理という面でも有効です。入居者様にとってメリットがあり、大家さんも金銭的な負担が少なくて済みます。



● 温水洗浄便座など比較的安価なアイテムの設置

温水洗浄便座が設置されていない場合は、ぜひ検討しましょう。安価な製品であれば2万円前後で入手可能なモデルもあります。設置条件や環境にもよりますが、一般的な便器であれば大家さん自ら取り付けも可能です。

算的には、家賃アップを目指す時よりも安価で考えます。特にプレゼントの場合は、景品表示法に抵触しない金額で実践することも大切です。

また、特典を考えるための指標として入居後や更新時にアンケートを行い、借主様が「何を望んでいるか」調査するのも良いでしょう。入居後のアンケートで「借りる決め手になった点」を調べれば、次の募集活動にも生かせます。一方、更新時のアンケートでは「エアコンや水まわりの調子など生活するうえで不満がないか」を調べればクレーム防止にも役立ちます。さらに定期清掃の状況、防犯面の充実度など長期入居を促進するために必要な点について調査を行い、特典のアイデアにも繋げるのが理想的です。

空室期間を可能な限り短くするリフォーム術とは？

**外観から室内まで
イメージ向上に有効な
カラーコーディネート**

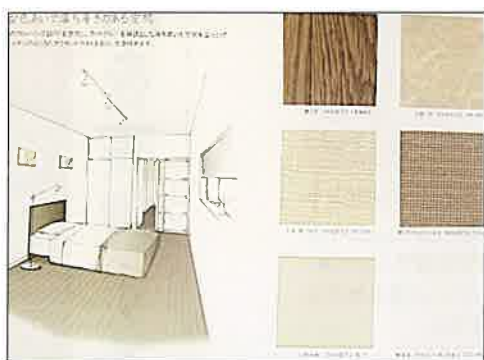
リフォームでバリエーション

プを目指す際に、費用対効果が
高いのがカラーコーディネート
です。これについては外観か
ら室内までリフォームを行う
際は、すべての箇所を考えてい
く必要があります。外壁の塗装
や室内の壁紙・床材の交換も
素材が同じであれば、どのよう



● カラーコーディネートを重視する

外観から室内まで物件のカラーコーディネートは非常に重要です。今の時代は、色の組み合わせの参考になるメーカーのシミュレーションサイトや素材集などもあるため、それらを活用しながら流行りも踏まえ考えていくのが良いと思います。



● プレゼンボード（テンプレート）を活用してセンス良く仕上げる

部屋のコーディネートのプレゼンボード（テンプレート）のようなものを入手して、自分のイメージに近いプラン（色や素材）を選択することで、センスの良い空間を生み出せます。インテリアを上手く仕上げるのが苦手な大家さんにお勧めです。



● コストパフォーマンスの高い壁紙や床材を使用する

物件から得られる家賃収入をベースに、コストパフォーマンスに優れた壁紙や床材を選ぶのもポイントです。そのなかでアクセントクロスや上質な素材の壁紙を一部に採用するなど、費用を抑えながら変化をつけていくのが理想的です。

な色を選んでも大抵は費用は

変わりません。しかし、この色

の組み合わせ方次第で部屋の

印象は大きく違ってきます。セ

ンスに自信がない大家さんは、

インテリアコーディネーター

のような専門家にアイデアを

出して頂くのが理想的ですが

当然費用は嵩みます。そこで、

部屋のタイプ別にコーディネ

イトされたプレゼンボード（テ

ンプレートのようなもの）を入

手して、リフォームプランに活

用するのも良いと思います。こ

のプレゼンボードを参考にし

ながら自分のイメージに近い

ものを選んでいけば、オシャレ

に仕上げるのもそれほど難し

くはありません。さらに室内を

リフォームする際には、巾木や

建具などの木部も塗装すると、

より完成度が高くなります。

また、キッチン、浴室、トイレ

などの水まわりの清潔感も重

要です。キッチンの収納扉が汚

れている場合は、ダイノックシ

ートなどを上から張ると見栄

えが良くなります。浴室の壁な

ども水まわり用のダイノック

シートで仕上げれば綺麗に再

生可能です。木目調、石目調、金

属調、フアブリック調など様々

なデザインや色がラインナツ

プされているので、全体の雰囲

気に合うものを選ぶのがポイ

ントです。

スピード重視で実践する入居募集の戦略とは？

**訴求力アップに繋がる
考えをまとめてから
実際の行動に移す**

金利上昇の局面においては空室期間が長引くと、収益悪化が深刻な状況に陥ります。そのため入居募集ではスピードが命です。まずは、できるだけ早く満室にするため「なぜ空室が継続しているか」徹底的に分析する必要があります。周辺の競合との比較を行い決まらない要因を特定し、家賃設定や物件の魅力向上など対策を立てましょう。さらに、入居希望者様への訴求力も強化します。特に賃貸募集のポータルサイトの広告戦略は重要です。まずは大家さん自ら掲載物件を検索し現状を確認しましょう。そのうえで、物件写真や掲載情報などが魅力を最大限にターゲット

できるだけ早く入居を決めるためのポイント



● ルーティーンアプリや Todoリストアプリを活用し 効率良く動く

入居募集活動は、行き当たりばったりで行うと無駄が増え時間をロスする可能性が高くなります。そのため「実践すべきこと」について、あらかじめ、ルーティーンアプリやTodoリストアプリなどを活用し管理しておくのがお勧めです。例えば、入居が決まらない要因を分析する時は物件の最寄り駅や上り方面のターミナル駅にある賃貸仲介業者さんにヒアリングを行い情報収集するのが有効ですが、このような動くべき内容を事前に整理しておくのが理想的です。



● バーチャルステージングや ステージングなどを 活用する

入居希望者様が、実際に住んでいる姿をイメージしやすくなるステージングも効果的な空室対策です。もしも、家具や家電などを設置するのが予算や手間的に難しい場合には、CG合成で写真に家具や家電を配置するバーチャルステージングを実施するのも、ひとつの手だと思います。今はAIによるCG合成などにより、非常にリアルで美しいステージング画像に仕上がりますので、訴求力が大幅にアップします。



● オンライン内見や電子契約・ 決済などを取り入れスマホで 完結できる体制を作る

オンライン内見を行い、電子契約で入居が決まれば大家さん側は手間を省けますし、入居希望者様も現地や店舗へ足を運ばずにスマホだけで完結できるため非常に便利です。オンライン内見を実施する際の注意点としては「写真と実際の部屋が違う」など、クレームが入居後に出ないようにすることです。例えば「オンライン上と実際の部屋でイメージの違いがあっても賃貸借契約は有効とする」などの特約を設けるのも方法のひとつです。

へ伝えられているか精査します。もちろん、内見から契約までのスピードアップも大切です。問い合わせへの迅速な対応、スムーズな内見、分かりやすい手続きなど入居希望者様がストレスなく契約できる環境を構築します。今はオンライン内見や電子契約・決済などを取り入れるのも、ひとつの方法だと思います。

最後に、これらを実行する際は「事前に考えをまとめてから行動に移す」こともポイントです。実際に動きながら次のことを考えていくと、手順を間違えるなど無駄が生じやすいからです。その際には、スマートフォンのルーティーンアプリやTodoリストアプリなどを活用すると効率良く活動できると思います。

短期賃貸や民泊などの効果的な導入術と運営手法とは？

**需要が見込めるかが鍵
通常の家賃収入の
3倍以上を目指す**

徹底した空室対策を実施しても「なかなか入居が決まらない」もしくは「入退去が頻繁に発生して収益が安定しない」など、運営における悩みを抱えている大家さんも多いと思います。そんな時は短期賃貸（1ヵ月や1週間単位で貸し出す）や、民泊などを視野に入れるのも手だと思えます。

特に民泊は、現在インバウンド需要が増加し続けていることとあり、新たな収益源として現状打破を実現できる注目の運営手法です。一般的な賃貸で貸し出すよりも単価を高く設定できるため、稼働率が良ければ大幅な収入アップを期待できます。実践する際は、通常の



民泊の運営形態の種類

1 住宅宿泊事業法（民泊新法）

年間180日という
営業日数制限がある一方、
住宅専用地域でも営業が可能。

2 国家戦略特別区域法（特区民泊）

国家戦略特別区域に指定された地域でのみ認められる。営業日数制限がなく、旅館業法の適用も一部緩和されるが指定地域に限られる。

3 旅館業法

ホテルや旅館と同様に、簡易宿所営業の許可を得て営業する。営業日数制限はないが設備や衛生面など、旅館業法の厳しい基準を満たす必要がある。

家賃収入の3倍以上を目指すのが良いと思います。管理や運営面も今は外注の仕組みが整っていますし、民泊を営業したい人に部屋を貸し出す方法もあります。その際は、通常の家賃設定の1・5倍でも借りていただける可能性があります。高稼働を実現するための最大のポイントは、物件の立地です。やはり外国人観光客からの需要があるエリアがベストで

です。見分ける方法としては、「周辺に民泊物件があり高稼働を実現できているか」もひとつの目安になると思います。このような状況であれば、民泊に向いている立地と言えます。そのうえで、競合に負けないように物件の設備やサービスなどを工夫すれば、さらなる宿泊料金のアップも見込めます。
注意点としては、騒音やゴミ問題など近隣住民への配慮や

法規制への対応です。

運営するに当たっては法令を遵守し行政の許可を得る必要があります。基本的に民泊の運営スタイルには、①住宅宿泊事業法（民泊新法）、②国家戦略特別区域法（特区民泊）、③旅館業法があります。それぞれにメリットとデメリットがありますが、最初は参入障壁が低く許可がおりやすい住宅宿泊事業法でスタートするのが良いと思います。

民泊は、上手く運営すれば空室を有効活用して新規のお客様を獲得できて、金利上昇の影響を緩和し安定したキャッシュフローを実現できる可能性を秘めています。やはり、時代の変化に合わせて常に柔軟な発想で賃貸経営の幅を広げていくことが大切です。

共用部分を上手く活用し収益を上げていく方法とは？

収入源の開拓により 物件の付加価値や イメージアップも可能

賃貸経営の収入源は、家賃以外にも存在します。例えば、共用部分の余剰スペースを上手く活用すれば、新たな収入を得ることも可能です。

一番手軽に実施できるのは、エントランスや共用廊下などの空きスペースに自動販売機を設置することです。さらに、空いている駐輪場や駐車場などがある場合は、それらを貸し出せば収益が得られます。また、屋上や空き部屋をレンタルスペースとして活用する方法なども考えられます。目新しいところでは、敷地内の空いているスペースに電動シェアキックボードを設置するのも有効です。設置費用は業者さん負担で、



● **使用されていない駐車場や駐輪場を貸し出す**
物件の駐車場や駐輪場を貸し出す場合は、外部利用者が敷地内に入出入りすることで、トラブルが発生する可能性もあります。これを未然に防ぐために利用のルールなどを明確に定めておくのが理想的です。



● 自動販売機の設置

自動販売機の契約方法には、フルオペレーション（無料で設置できて管理を業者さんが実施。売り上げの20%程を手数料で受け取る）とセミオペレーション（大家さんが管理を実施し売上金が一括で入る）があります。



● **電動シェアキックボードなどを設置する**
電動シェアキックボードの導入により、入居者様の利便性の向上が期待できます。基本的に設置費用や維持コストは無料の場合が多いのですが、協力費や月額賃料などがもらえるかは状況や業者さんにより違いがあります。



● 空き部屋や屋上などをレンタルスペースとして活用

空き部屋や屋上をレンタルスペースで貸し出すことも可能です。例えば、空き部屋は会議室や撮影スタジオ、コワーキングスペースなどにする方法もあります。また、状況にもよりますが屋上はイベントスペースなどで活用可能です。

協力費や月額賃料がもらえるケースもあります（場所、設置条件、業者さんなどによって違いあり）。それ以外にも物件の利便性が高まることで、稼働率が上がる効果も期待できます。

共用部分からの収入源開拓は物件のバリエーションアップにもなるため、長期入居を促進し空室リスクを低減できる可能性があります。さらに、実現できるものに関しては利用を周辺住民にも開放すれば、地域貢献になり物件のイメージアップもはかれます。

もちろん、内容により初期投資や管理コスト、さらに法規制の対応が必要な場合も出てくるでしょう。しかし、物件特性や入居者様のニーズを勘案し最適な方法を見出せば眠れる資産も活用可能だと思います。

究極の個人年金の作り方！

お金持ち大家さんへの道

第198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48店舗運営。

**アパートを建てるより更地は貸家建付地になり、
土地活用「借入」で相続税が下がる**

**建物はできあがると
相続税評価額は40%に**

前号に引き続き、ここでも次ページの図を見ながらお話ししましょう。ここに路線価で1億円の土地があるとしましょう。つまり相続税評価が1億円ということ。更地の場合は相続税が50%ですから、この土地をもっているだけで1億円の50%、5000万円の相続税がかかります。

しかし、この土地にマンション・アパートを建てると、更地は貸家建付地になります。これによって土地評価額は18%減額されます。それは借地権6割、借家権3割、 6×3 で18、その分だけ減額されるということです。

そうすると1億円の土地の相

続税評価額は1億円 $\times$ 82%で8200万円になります。建物を1億円(借入)で建てたとします。建物はできあがると瞬間に相続税評価額は40%に変わります。1億円の40%ですから4000万円ですね。ここがすごいのです。1億円借りて建物をつくれば評価額が4000万円になり、土地が8200万円、足して1億2200万円となります。この建物を含めた土地の評価額は1億2200万ということになります。

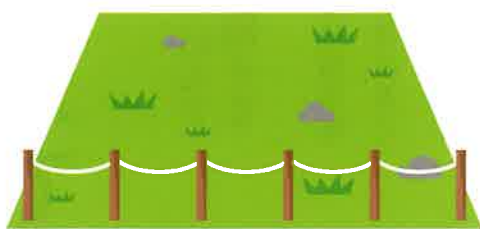
建物を建てる(図の下段) 相続税は1100万円。嘘みたいな話ですが、これが本当なのです。是非、皆様もお金持ち大家さんを検討してみてください。

図の上段は土地だけで1億円、下段の方は1億2200万円ですが、借入が1億円ありますから、その1億円を引きますと2200万円。それに50%をかけると相続税は1100万円しかありません。何もしない場合(図の上段)は5000万円の相続税、ここに



「土地活用」と「借入」で相続税が下がる

路線評価額 = 相続評価



土地価格=1億円

更地の場合 → 相続税 50% (相続税率 50% の場合)

$$1\text{億円} \times 50\% = 5,000\text{万円}$$



土地価格=1億円

建物価格1億円

借入金 1億円

【土地評価額】

建物を1億円で建てると貸家建付地になる → 18% 減額される

$$1\text{億円} \times 82\% = 8,200\text{万円}$$

【建物評価額】

1億円 → 約10%

$$1\text{億円} \times 40\% = 4,000\text{万円}$$

$$8,200\text{万円} + 4,000\text{万円} = 12,200\text{万円}$$

借入 10,000万円

$$2,200\text{万円} \times 50\%$$

相続税=1,100万円

成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

オンライン時代の鍵のひとつ 未内見での契約時の注意点とは？

130

**契約に特約を盛り込んで
丁寧かつ適切に説明する**

最近では物件がある現地や不動産会社さんに足を運ばなくても、インターネットを使い電子契約ができる便利な時代になっています。実際にユーザーサイドからすれば、遠方へ引越したりする際に未内見かつ電子契約にて入居を決められれば非常に便利だと思います。また、不動産会社さん側も内見の手間などが省けるため、効率的に空室が埋められるメリットがあります。そのため、前述のようなケースも増えています。

しかし、入居希望者様が実

際の物件を見ていない状況で賃貸借契約を結ぶのは良いことばかりではなく、トラブルが発生しやすい側面もあります。そこで今回は、未内見契約における注意点とトラブルを防ぐための対策について解説したいと思います。

①トラブルは認識の相違により発生する

トラブルの内容を一言でいうと、契約後に実際に物件を見てみたら「思っていたのと違った」という認識の相違です。具体的には「写真では綺麗に見えたが実際は古かった」「近隣の生活音がうるさかった」「前面道路の交通の騒音がうるさかった」「図面

と実際の間取りが微妙に異なっていた」などです。

これらは入居希望者様に契約前に物件を見てもらっていれば、未然に防げる可能性が高いと思います。最近は動画でバーチャル内見ができるシステムもありますが、それでもやはり限界はあります。

ただし、新築物件であれば建物が綺麗で設備に関するトラブルも少ないため、現況との違いは生じにくいと思います。そのため、基本的には未内見での入居をお断りしている私の場合も新築ではOKにしています。とはいえ、写真の印象やイメージだけで判断をせずに、必要に応じて周辺

環境や共用部分の状況について、入居希望者様に確認していただくようお願いをしています。

②未内見での契約トラブルを防ぐ方法

一番重要なのは「特約で念を押しておくこと」だと思います。例えば、「実際の賃貸物件が募集図面と相違する場合、合は現況を優先とする」「イメージや図面と相違があっても賃貸借契約の無効または取り消しを主張しない」などの特約を事前に盛り込んで契約を締結するのです。これにより、「イメージと違って」という理由で契約解除になったり、損害賠償を請求さ

■ 未内見での契約で発生しやすい トラブルの一例

騒音問題など周辺環境の認識の相違



れたりするリスクを軽減でき
ると思います。
③ 特約だけではトラブルは完
璧には防げない
ただし、特約を設けたとし
てもトラブルは完全に防げる
とは限りません。実際に「未
内見承諾書」を入居者様に書
いていただき、「現況優先」
「イメージと違ったとしても
契約を取り消さない」という
承諾を取り付けていたにも関
わらず、不動産会社さんに損
害賠償が命じられた裁判事例
もあります。

図面や写真と実際の部屋との相違



*写真はすべてイメージです

この事例では、「写真はフ
ロアリングだったにも関わら
ず実際は絨毯が敷かれてい
た」「隣室がゴミ屋敷状態だ
った」というのがトラブルの
原因でした。さすがに「現況
優先」とはいつても入居者様
からすると「聞いてない…」
となり、判決もそれに準じた
形になったのだと思います。
この事例から学べるのは、未
内見で入居していただく場合
は、事前に管理会社さん側も
しっかり現地確認を行い「募
集図面や物件写真などと現況

に相違がないかチェックする
責任がある」ということです。
特に、借主が退去する前に
入居募集を始める際は、確認
できる範囲に限界があるため
注意が必要です。
未内見での入居決めは、入
居希望者様にとって非常に便
利ですが、完全にトラブルを
なくすのは難しいと思います。
しかし、可能な範囲で事前に
しっかりと現況を確認し、そ
のうえで特約を盛り込み入居
希望者様に丁寧かつ適切に説
明をすることで、一定のトラ

ブルは防げるのではないかと
思います。



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22万
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



相続税の評価額の減額につなげるために行う
「現地調査」のポイントを解説します。

節税を引き出すためには、不動産の相続税評価額からいかに減額ポイントを見つけて、実際に相続税の評価額の減額につなげていけるかが重要です。そのために欠かせないのが現地調査になります。現地調査では、実際に現地で相続（予定）財産を調査することで、住宅地図や公図などの資料だけではわからない評価減の要因を見つけ出します。

相続税評価のための不動産調査では、次のような順番で查を行います。

- ①役所調査 / 公法上の土地利用の制限を確認し確定させる作業。
- ②現地調査 / 資料から確定させた利用状況が実際にその通りかを確認する作業、役所調査ではわからない評価要因を探す作業。

規定をうまく準用して評価減

現地調査で対象地の上下左右をしっかりと見て、例えば墓地がある、線路がある、高压線があるなどの目視できる減価要因を探していきます。ところが、現地調査でせっかく見つけた減価要因も財産基本通達には直接定めがないような場合も多々あります。そのため、財産基本通達に定めのある事柄を準用して減価要因にもとづいて減価していきます。

例えば、高压線がある場合には、建築制限（高さ制限）がかかるので評価減となりますが、高压線がない場合でも高压線がある場合と同じような高さの建築制限があれば、結果的には高压線があることと同じ減価要因となるので、うまく規定を準用して評価減につなげていきます。

その他にも、利用価値が付近にある他の宅地の利用状況から見て、著しく利用価値が低下していると認められる場合は10% 減額して評価することができます。

線路がある、
高压線があるなど、
評価減の可能性を探る
現地調査

税理士・不動産鑑定士
沖田 豊明

相続実務士
曾根 恵子



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

● 現地調査の流れ

ステップ
1

事前入手資料と現地に相違がないかの確認を行う

- 利用状況の確認
- 未登記建物や取壊建物または増改築の有無
- 区画整理地内等は仮換地の工事の進捗状況など

ステップ
2

間口、奥行、前面道路の幅員の概測を行う

- 縄伸び、縄縮みの有無
 - ・ 縄伸び……登記簿面積より実測面積のほうが広い場合
 - ・ 縄縮み……登記簿面積より実測面積のほうが狭い場合
- 分筆を繰り返している土地で地積測量図が古い場合は注意が必要で、間口や奥行を概測した結果が、事前資料と合わない場合には現実の面積と大きく異なる可能性があるため、現況測量の必要性を検討する場合があります。

ステップ
3

事前資料では分かりにくい評価対象地における傾斜、高低差、騒音・振動等の減価要因の有無の確認

ステップ
4

事前資料では分かりにくい周辺または評価対象から見える嫌悪施設の確認

ステップ
5

現地写真の撮影

- 対象となる土地の家屋のみではなく、接する道路も含めて撮影する
- ステップ3 およびステップ4 で確認した減価要因になると思われる箇所を撮影する
- 撮影した写真を申告資料として添付する

現地調査に持っていく道具、これだけは持って行きたい現地調査道具



デジタルカメラ



メジャー
(高低差等用)



ロードメジャー
(道路幅員 間口等用)



三角スケール

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

き

気持ち新たに新店舗



ぬ

温もりも引き継ぎ

い

今の設備を活かし

レストラン・居酒屋・美容室・クリニックなどの

居抜き物件を探しています!

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

店舗斡旋・管理の全国ネットワーク

店舗ネットワーク
TEMPO NETWORK

全国の **店舗** **事務所** **工場** **倉庫** **商業用地** の
有効活用、是非一度ご相談ください!!

お問合せはこちら

TEMPO NETWORK 株式会社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2

MAIL: toiawase@temponw.com

担当直通: 080-4213-8979【担当: 郷内(ごうない)まで】

APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップでは様々なプロモーション活動を行いお客様にご来店いただいております。

土屋姉妹YouTube 動画再生回数



過去
最高

約2,500万回

ちなみに「AKB48」117万回、「SnowMan」56万回

賃貸斡旋CM TV放映回数

約30,000回

全国の合計放映回数となります

TVパブリシティ番組

74回

2024年12月から2025年3月まで
(全国各地の累計)

アパマンショップ公式
Instagram フォロワー数

3.3万人超

SNSからの
反響が急増!

ちなみにSUUMO公式2.6万人
※4月11日時点

土屋太鳳さん Instagram
いいね! 回数



1.4万回

しあわせキャンペーン
当選者数

11,156人

抽選回数 20,915回
当選率 53%

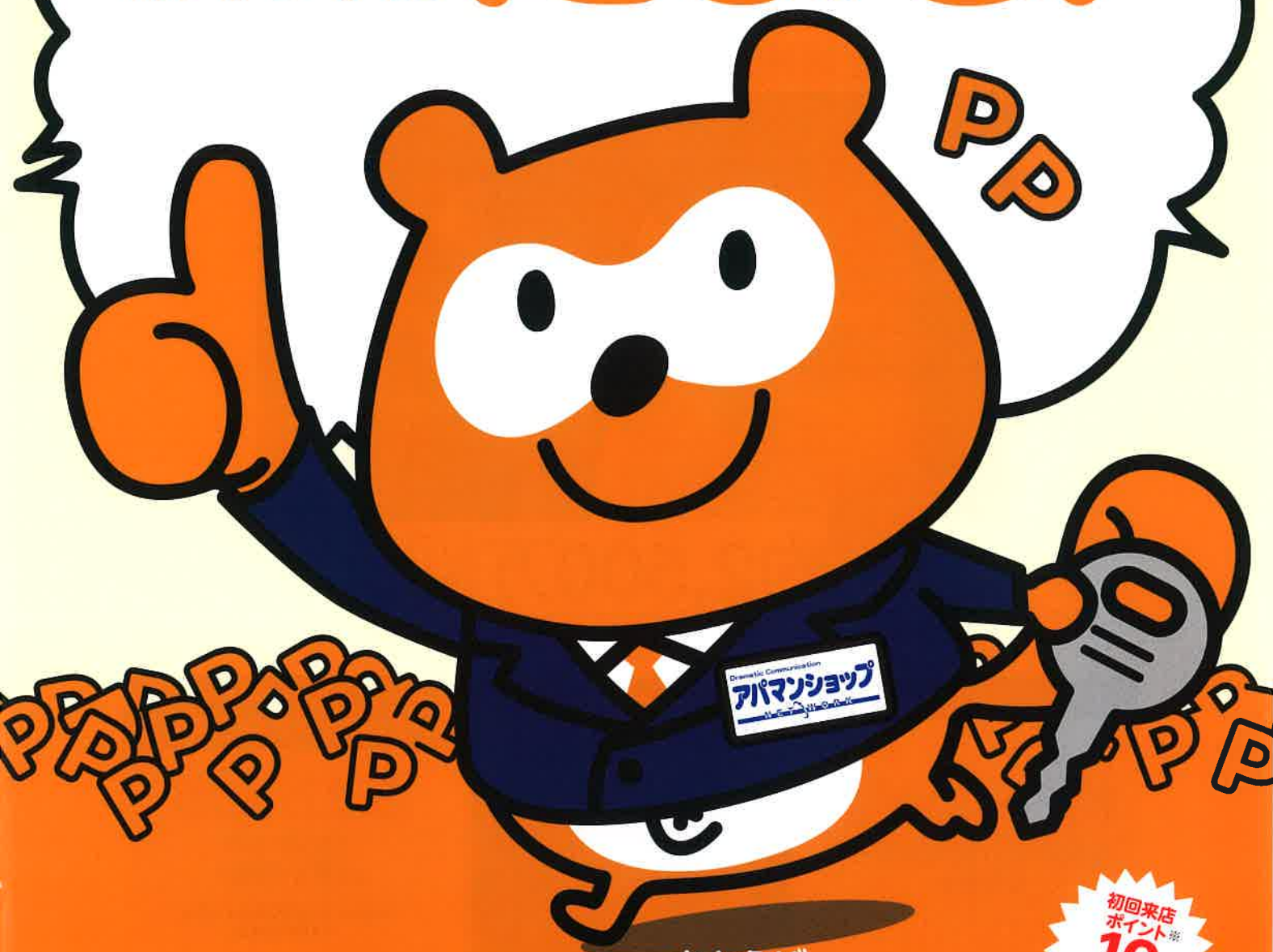
ツール撤去をお願いします

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/>



APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

ARUARU MEMBERSがアプリになり、 お客様が利用し易くなりました！(ios/Android)

ARUARU MEMBERSは、毎日の生活にプレミアムな体験を提供する、
入居者様に向けたサービスです。このARUARU MEMBERSが、
スマートフォンアプリになりました。

これで、入居者様がより活用しやすくなりました！



【6/3開催】声優 鈴村健一...
抽選1組2名様 北九州市観光大...



【毎週1名様当選】ホワイ...
ホワイトハウス公式晩餐会にも供...



【毎週1名様当選】ホワイ...
ホワイトハウス公式晩餐会にも供...



【第18弾】パーフェクト...
抽選10名様 Wの美白有効成分※...



【第1弾】【夏のさくら】自...
抽選10名様 宅配寿司の「夏のさ...



NEW! 【生活の木】シト...
抽選1名様 人気の柑橘精油にフォー...



RENEW! ポケットークS pl...
抽選10名様 話題の翻訳機「ポケ...



NEW! ゲームソフト「サ...
抽選で1名様にNintendo Switc...



NEW! 漫画本「夏目アラ...
1~12巻を抽選で1名様にプレゼ...



NEW! Echo Show 5 (...
抽選で3名様・Echo Show 5 5...



NEW! Panasonicヘアド...
抽選3名様 1.9m/分の大風量でバ...



NEW! アソビュー! 体験...
抽選1名様 アソビュー! ギフトの...

成婚数

No.1!

今、結婚相談所ツヴァイの入会者数が増えています!

業界最大級

会員数
10.2万人

業界NO.1

全国
53店舗

創業
41年

※1: 単独の結婚相談所として、自社調べ。

2023年10月1日から2024年9月30日の期間中にご成婚退会したカップルの組数

※2: 2024年7月末日時点のツヴァイとIBJの会員数合計

☐ いい出会いがない

☐ アプリではうまくいかない

☐ 子どもの結婚が心配

そんなお悩みを婚活のプロが解決します!

アパマンショップ特別割引

(記載料金はすべて税込み)

入会初期費用

25%OFF

33,000円OFF

(通常料金 129,800円 ▶ 割引後 96,800円)

20代ならさらにお得!

66%OFF

(通常料金 129,800円 ▶ 割引後 44,000円)

ご家族の方も割引対象です。ご来店時に本ページをご提示ください。

●ご予約またはご来店時に優待利用をお伝えいただけなかった場合は、本割引価格が適用されません

●他の割引との併用はできません

ツヴァイ会員の

2人に1人以上が

ご成婚しています!

これまで累計16.2万人がご成婚
成婚までの活動期間 平均約10ヶ月

※3: 2022年1月~2022年12月に退会された方の中で成婚退会された方の割合

※4: 2022年1月~2022年12月に成婚退会された方の活動期間平均

(※3※4ともツヴァイでの活動をきっかけに会員外の方と成婚された方も含む)

料金
対象プラン
ご紹介+IBJプラン

通常価格

アパマンショップ 特別割

入会初期費用

129,800円

96,800円

月会費

17,600円

成婚料

220,000円

※5: IBJ加盟店のお相手とご成婚した場合のみお支払いいただきます。

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

× zwei 結婚相談所なら
ツヴァイ

資料請求・マッチング無料体験予約・お問合せは

TEL 03-6835-1611

受付時間
10:30-20:00

<https://www.zwei.com/d0666/>



4月度 WEBオーナーセミナーのご報告

2025年4月12日にWEBオーナーセミナーを開催いたしました。
視聴申込数は約 850 名となりました。ご視聴ありがとうございました。

成約家賃ベースの家賃動向調査（全国平均）

2024年は前年に比べて平均 2.7% 家賃が上昇傾向



店舗の繁忙期報告

反響数

105.1%

契約数

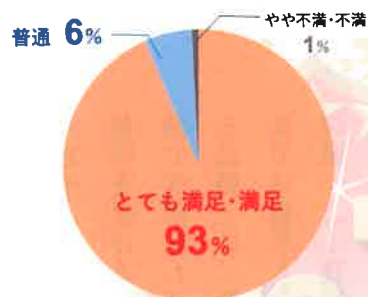
111.6%

1店舗あたり
前年対比 +15件

繁忙期の取り組みと実績



アンケート結果



視聴申込数 約 **850** 名

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

私の所有する物件は、1階がテナントになっており、個人事業主に貸していました。ところが先日、保証人もろとも詐欺容疑で、逮捕されてしまったのです。現在、両名は警察署に勾留中との事。そこで、契約の解除をしたいのですが、どのように手続きすれば良いのでしょうか？

賃貸借契約書に、公序良俗違反など犯罪を行なった際の措置について、記載があるかを確認して下さい。明記してあれば、契約を解除出来る可能性があります。しかし、その場合でも、借主たちが罪を認める、あるいは裁判で有罪判決を受けない限りは、契約解除が出来ません。

賃貸借契約書に、公序良俗違反など犯罪を行なった際の措置について、記載があるかを確認して下さい。明記してあれば、契約を解除出来る可能性があります。しかし、その場合でも、借主たちが罪を認める、あるいは裁判で有罪判決を受けない限りは、契約解除が出来ません。

口座などからの自動引き落とし（残高がある場合）を利用した支払い方法の変更という手があります。また、今回のケースに限らず、賃借人に資力がない事も、予想すべきです。

その場合であれば、賃貸借契約を解除して明渡しを求めても良いでしょう。ただし、賃貸借契約を解除するには、信頼関係が破壊されたと認められる必要があります。その為には、契約書の記載に関わらず、一般的に3ヶ月程度以上の滞納があるのが要件となります。

また、借主や保証人に支払いの意思が無く、契約解除にも応じないとなれば、提訴する事になります。

その際には、簡易裁判所で

「未払い賃料請求」、及び「建物明渡し請求」の手続きを行なって下さい。面会については、警察で事情を説明すれば許可が降りるはずですが、

借主と直接話せば、犯罪についての事実や賃貸契約継続の意思確認をする事も出来ます。

そして、犯行の事実を認めて、賃貸契約の解除にも同意した場合には、まずはテナントの明渡しの約束をして下さい。

その際には、「明渡同意書」が必要となります。また、家財など残置物の処分、もしくはそれらを指定場所へ送付する為の「残置物の処分同意書」も、用意しなくてはなりません。

所有していたアパートが火事になり、死亡者が出てしまいました。それから数年後に新しいアパートを建てました。以来、今年で10年目を迎えます。この事故については、重要事項説明をしていません。問題はないのでしょうか？ また、新しい居住者に、その事を話している人がいます。強制退去させたりすることは可能でしょうか？

宅建業法47条では、「故意に事実を告げず又は不実の事を告げる行為」を禁止しています。

つまり、賃借人が嫌だと感じる事項については、あらかじめ知らせておくというのが契約上のルールなのです。

人が亡くなったばかりの場合でも、自然死以外の変死や事故死については、告知する義務があります。

そこで、過去にあった火災について、重要事項説明を行っていないという事ですが、これは特に問題ないでしょう。

今回のケースでは、火災があったから既に10年が経過。建物

自体も別のものになっています。ですから、告知しなくても特に問題にはならないと考えられます。

また、過去の火災について吹聴する住人がいるという点ですが、その人の真意が分かりません。

内見者に話したりして、契約を妨害している訳ではないようですし、話を聞いた入居者が、過去の火災を理由に退去した、というような事実でもあれば、訴訟を起こすなどの対策も考えられます。

しかし、そんな事実もないようですので、争って勝訴したと

しても、金銭的に得られる対価は些細なものだと思います。提訴するだけ無駄、という気もするのですが。

また、強制退去にするとしても、それなりの理由が必要です。今回の状況を考慮すると、やはり難しいでしょう。

そこで、「もう、吹聴しないで！」と注意するなり、お願いしてみるのはどうでしょうか？

とにかく、その方の真意が分かりません。面白半分で、噂を流しているのでしょうか？それとも、何かしらの不満があつてなのか。いずれにせよ、そういった事は直接本人と話してみるのが最良ではないかと思えます。

大家さんにとって、時には居住者との対話を持つのも大切な仕事。ここは、少しだけ勇気を出して、話し合う場を設けてみてはいかがでしょうか？

また、本来は重要事項として説明する義務はないのですが、あえて入居者に過去の事故について説明するのも妙手かも知れ

ません。

その上で、防災設備が整っている、防犯上も対策が講じられている物件とアピールする。つまり、教訓を得たという形で説明すれば、納得して貰えるかも知れません。これにより、他人のつまらない吹聴話を、真に受ける人もいなくなるのではないかと思います。





アビスパ福岡 サッカースクール

保護者の当番制なし



Avispa
FUKUOKA

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▶





「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

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)

マネージメントスタッフ management stuff
風間潔水
山中博子
鈴木道子

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WEB



アパマンショップオーナーWEB
QRコード

アパマンショップオーナーズ フェイスブック



建築家との家づくり 新規加盟店募集の ご案内



「重なり合う家」設計：佐藤正彦 撮影：石井紀久

こんな悩みを持つ経営者のみなさまへ

- ▶ 競合他社との差別化を図りたい
- ▶ アフターコロナの動向・対策をしたい
- ▶ 自社設計力の向上を図りたい
- ▶ 利益確保が出来ない
- ▶ 優良顧客の集客を図りたい(効率化)
- ▶ 現場監督の指導力の向上を図りたい
- ▶ 見積り作成の精度・労力の問題を改善したい
- ▶ 民間工事(元請け)の受注を強化したい

ASJがサポートします

優良顧客1件13,000円での
獲得実績(地方の実績)

強力なマーケティングで
良質な引き合い増加

ASJの強み

契約棟数6,500件の
実績

低資金、短期間で
事業運営可能

地域密着型の
事業運営

全国3,000名の
建築家と直結

魅力的なプランで
競争相手を圧倒

高額案件の成約率
60%

独自の積算ソフトで
コストクラッシュ防止

共同購買により
収益率アップ

新ブランド誕生

PROTO BANK STATION プロトバンクステーション



20年近く建築家と真摯に取り組んできたASJが新たなマーケットを創出

ASJで過去に建設した名作住宅の図面を再利用できる新サービスを開始いたしました。
WEBサイトから過去の作品検索ができ、自分に合った作品をお気に入りに登録してご相談いただけます。
設計費用・設計時間が軽減でき、建築家住宅が最速で進められます。

詳細は



2021年 APAMANグループと提携

アーキテクト・スタジオ・ジャパン(株)は、APAMANグループとの資本提携で
「店舗設計提案」「デザイナーズマンション提案」「富裕層向け住宅提案」を
全国一斉に展開します。



APAMAN



アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社 <https://www.asj-net.com/>

東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビル1F tel. 03-6206-3159 fax. 03-6206-3169 mail info@asj-net.com

PR PERFECT ONE

肌印象が若返る^{※1}

「若見え」^{※1}ファンデーション

※1:メイクアップ効果による

パーフェクトワンから登場!



※TFCO株式会社調べ「最大の耐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 2023年1月~12月販売実績)



※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8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! 薄づ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}で上品なツヤ肌に。日焼け止めから化粧下地、コンシーラーまで1つで完了。ポンポンと肌にのせるだけで、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2017~2024(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2016~2023実績) ※3:保湿成分 ※4: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8月31日まで

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 初めてご購入の方限定

合計 **2個** でお得!

① 本品通常価格5,280円 (3色: ナチュラル/ピンク/ナチュラル/オーガニック) ※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、オーガニックからお選びいただけます。

② **もう1個増量!** (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 レフィル (専用パフ付き) 通常価格4,180円(税込)の品! 詰め替えレフィル

内容量14g 約1~1.5ヵ月分

たっぷり 約1~1.5ヵ月分!

本品通常価格5,280円が
特別価格 **4,224円** (税込)

さらにプレゼント!
「ガバっと開く!」 たっぷりエコバッグ (サイズ約38×30×10cm) ※6色のうちいずれかをお届けします。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
0120-010-202
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。

キャンペーン番号
1011H
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
※詳細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.shinnihonseyaku.co.jp

【送料】通常税抜価格合計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 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。【お届け】ご注文受付後、1週間前後。※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)。【お願い】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。