

2025  
AUGUST

8

# アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

中高年の大家さんが実践すべき  
老後を盤石にする  
成功ロードマップ

Dynamic Communication  
アパマンショップ  
K&F WORLD

2025年9月度 アパマンショップWEBオーナーセミナー

不動産オーナーが知っておきたい

# 相続対策

日頃は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

今回のセミナーは「不動産オーナーが知っておきたい相続対策」をテーマに、法律編・税務編の2回に分けて開催します。

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

オンライン開催

参加費無料

## 第1回

### 法律編

9月6日(土) 11:00~12:00



講師

大洋綜合法律事務所  
弁護士

田村 宏次(たむら こうじ)氏

不動産賃貸、売買、仲介等、様々な不動産取引における紛争に関する助言や代理、予防法務的観点からの契約書作成・修正、取引スキームの提案等、不動産関連の諸問題を取り扱う。

労働安全衛生及び労働災害、労働審判・あっせん等の労働紛争、団体交渉を含む労働組合への対応も担当。

さらに、中小企業の資産承継・事業承継を目的としたM&Aや組織再編において、法務デュー・デリジェンス、契約作成・交渉、クロージングに至るまでの一連の手続きについて助言・支援を行う。

## 第2回

### 税務編

9月27日(土) 11:00~12:00



講師

辻・本郷 税理士法人 シニアパートナー  
税理士

伊藤 健司(いとう けんじ)氏

2005年 税理士登録。2008年 辻・本郷 税理士法人 入社。2015年相続部 統括部長に就任し、2018年 法人ソリューショングループ 統括部長に就任。主に資産税や事業承継対策、法人顧問の税務に取り組んでいる。顧客向けセミナーや金融機関でのセミナーも行っている。主な著書としては、「Q&A不動産オーナーの相続対策」(税務経理協会)があり、「税経通信」(税務経理協会)や「税務相談室」(株式会社税経)の記事の執筆も多く担当している。

## 参加方法

① QRコードまたはURLより申込フォームにアクセスし、必要事項をご登録ください。

URL <https://forms.gle/NeBX58PjJw9S4qbT9>

② 内容確認後、参加URLを前日までにメール配信致します。



ご不明点などございましたら、お気軽に弊社担当までご連絡ください

## 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 中高年の大家さんが実践すべき

# 老後を盤石にする 成功ロードマップ

## 16 お金持ち大家さんへの道

第200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132回 解説／浦田 健

## 20 地主・農家さんのための負動産対策

第20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



# From APAMAN

## AIによる「ゴミ出し監視システム」が 7月より実証実験スタート！

6月号でお話しました、AIによるゴミ捨場の監視装置が、7月より実証実験に入りました。管理物件で、クレームの一つとなるのが、ごみ捨て日以外の日にごみを捨てる入居者の問題です。生活ゴミと合わせて、ベッドなどの大型家具や自転車等、粗大ゴミを許可なく捨てる方も多くいらっしゃいます。管理会社では、都度入居者に手紙を送付、現地に張り紙をする等を行なっていますが、ルールを守らない入居者の抑止には至っておりません。そこで、本部ではAIを活用した「AIゴミ出し監視システム」を開発し7月より実証実験をスタートしました。

自動監視できる項目

- 粗大ごみの不法投棄
- 指定日を守らないゴミ出し
- 入居者以外のゴミ投棄

ルール違反を発見すると、AIが違反時の映像を自動でピックアップ・報告書を作成いたします。顔認証をつければ、違反者を特定することもできます。この実証実験の結果については、別途報告いたします。

アパマンショップ本部では、上記以外にも、AIエージェント、ARUARUWallet、AIバーチャルツアー、ImpressAIなど、様々なAI開発を行なっており、今後、皆様に紹介してまいります。



自動監視

- 粗大ごみの不法投棄
- 指定日を守らないゴミ出し
- 入居者以外のゴミ投棄



ルール違反  
発見！



AIが違反時の  
映像を自動で  
ピックアップ・  
報告書作成



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

### 内見なし契約の経験がある人は33・4%

AlbaLinkが「内見なしの賃貸契約に関する意識調査」の結果を発表しました。これによりますと、内見せずに賃貸物件を契約したところがある人は33・4%で、内見が必要だと思う人は92・8%でした。内見しなかった人からは「オンライン映像と実物の違いは感じなかった」「手間が省けて良かった」「近隣情報などは担当者さんに詳しく聞き、部屋は写真でも大体分かる」といった声。一方、行かないと分からない点として、近隣住民の人柄、騒音、匂い、日当たりなどが挙げられました。



### 収益物件の価格は全種別で上昇傾向

LIFFULLとグループ会社の健美家が今年4～6月期の「収益物件市場動向四半期レポート」を公開しました。これによりますと、区分所有マンションの平均利回りは前期から0・08ポイント下がって6・62%でした。平均価格は前期から4・07%上がった2274万円で、前年同期比の1994万円より14・07%上昇しています。また、一棟アパートの平均利回りは、前期から0・13ポイント下がった7・99%。平均価格は前期から3・89%上がった8284万円で、前年同期比の767万円からは6・66%上昇となりました。さらに、一棟マンションの平均利回りは、前期から0・18ポイント下がり7・51%。平均価格は前期から1・14%上がった1億8521万円となり、前年同期比の1億8245万円からも1・51%上昇しています。

### 前の住人の痕跡で気になるものとは？

AlbaLinkが賃貸物件に住んだ経験がある人を対象に行った「前の住人の痕跡に関する意識調査」の結果を発表しました。これによりますと、痕跡が気になる人は81%で要因の1位は壁の傷み、2位は床の傷みでした。壁の傷みとはシミ、画鋲や釘の穴、壁紙の歪みや破けなどです。ただし、日焼けなどの経年劣化を挙げた人は少なく、強い汚れや不自然な傷みを気にする人が多い傾向でした。また、浴室や台所など衛生面に関わる部分の痕跡も気になることが判明しています。



## 賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

### 補助金が使える既築集合住宅用の省エネ給湯器



既築集合住宅用の省エネ給湯器『エコジョーズ・RUF-TEシリーズ』がモデルチェンジされ、より魅力的になりました。今回の新モデルでは性能を維持しながら、設計を見直すことで20%の軽量化を実現し取替工事の施工性を向上。『賃貸集合給湯省エネ2025事業』の補助対象製品となっており、補助金を申請できるのもポイントです。コスト負担を軽減しつつ、最新の給湯機を導入したい時にピッタリです。価格は4万8,100円～（RUF-TE161ESAW・税込み）。

○リンナイ／<https://rinnai.jp/top>

※『賃貸集合給湯省エネ2025事業』は予算上限（100%）に達し次第、交付申請の受付が終了します。

### くすみカラー&定番カラーを揃えた直貼りフローリング

物件の新築時からリフォームまで、接着剤でコンクリートスラブの上に簡単に直貼りできるフローリング『ダイレクトエクセルネオ』。木の質感と木目の表情をリアルに再現した化粧シート仕様で、デザイン性だけではなく、床暖房対応や傷、車椅子の使用などにも強く、機能性・耐久性も抜群です。ラインナップも豊富でライトグレージュ、ホワイトアカシア、モスオークなど15色の木目柄から選べ、賃貸マンションのグレードアップにお勧めです。価格はダイレクトエクセルネオS（無遮音タイプ）4万4,900円／24枚入りケース（税・工事費別）～。○永大産業／<https://www.eidai.com/>



# 賃貸経営—私の履歴書

## シェアハウスでスキルを磨き 規模を拡大して資産約14億に



賃貸経営オーナー  
内本智子氏

大阪出身で東京在住の主婦大家さん。2011年の東日本大震災前後の1年間で埼玉県にて4棟（51室）を購入し、短期間で規模を拡大。現在は千葉県で5棟と太陽光2基を所有し運営中。累計参加者2,400人を超える大家の勉強会『内本塾』も主宰する。

本格的に賃貸経営について学び始めたのは2009年です。それ以前にも都内で新築の区分所有を購入したり、自宅用に取得したファミリータイプの区分所有を賃貸で貸し出したりはしていました。しかし、当時は「経営」という意識が乏しく専門的な知識がない状態だったのです。

私が賃貸経営の勉強を始めた2009年頃は、子供が小さくて外出も制限されていたため、書籍や有料教材などを活用しながら自宅でノウハウを身につけていきました。その知識を活かしつつ、2010年に現金で築古戸建てを取得。借地権付きの4LDKでしたが、大規模改装は行わず定員4名のシェアハウスに転用しました。入居契約では最初の3ヵ月を短期の定期借家契約にして、問題がなければ11ヵ月で再契約する方式を採用。これにより1年以上の定期借家契約で必要な半年前の退去通告を回避でき、トラブルを起こした借主の退去もスムーズに行えて表面利回り約20%を実現しました。

この成功体験により、次も都内でシェアハウスを増やす計画を練

っていたのですが、出合った一冊の書籍に刺激を受けて一棟物件取得へ方針を転換。シェアハウスは低リスクで資金を蓄えるステップとしては最適でしたが、「資産規模を迅速に拡大するには時間と手間がかかる」と判断したからです。

そして、2011年に埼玉県所沢市で約1億7,000万円の一棟マンションを購入。これまでのキャッシュフローを自己資金に融資も活用して取得しました。さらに同年、2戸目の区分所有とシェアハウスを売却して得た資金を元手に、2棟目・3棟目の一棟マンションを追加取得し会社員を卒業。専業大家として歩み始めました。2011年からの約1年間で埼玉県にて4棟を入手し資産約4億円を実現。その後は東京オリンピックの開催決定後、不動産が値上がりすると直感し2014年から1年間で所有していた4棟を売却。同時に東京都と千葉県に全空2棟を含む5棟を新たに購入。現在は千葉県で5棟と太陽光2基を所有し資産約14億円となりました。今後も時代の流れを掴みながら規模を拡大していきたいと思います。

### 賃貸物件購入の履歴

- 2003年 東京都の新築の区分所有を購入。
- 2004年 東京都のファミリータイプの区分所有を購入。
- 2010年 東京都の借地権の戸建てを購入。  
2月に1億7,100万円で埼玉県の一棟マンションを購入（2014年に売却）。12月に埼玉県にて8,000万円（2014年売却）と4,200万円の一棟マンション（2015年売却）を購入。
- 2012年 2月に3,880万円で埼玉県の一棟マンションを購入（2014年売却）。
- 2014年 5月に1億2,400万円で東京都の木造アパートを購入（2015年売却）。11月に千葉県にて8,000万円弱（2016年売却）と1億9,000万円弱の一棟マンションを購入。
- 2015年 千葉県にて4月に6,000万円強でビル、8月には3億500万円と1億5,000万円の一棟マンションを購入。
- 2016年 千葉県にて2月に8,000万円、5月には3億2,000万円弱（合計3棟）の一棟マンションを購入。  
その後も物件を入れ替えながら、現在は千葉県で5棟を運営中。



資産性が高い一棟マンションを中心に運営しながら、良いタイミングで売却も織り交ぜ、内本さんは規模を拡大することに成功。

50歳からの  
運営が未来と  
資産を  
決定づける!

SUCCESS!!



解説 新川義忠

株式会社クリスティ代表取締役、富士企画株式会社代表取締役。現在までに約 5,000 件の物件売買に関わる。大家さん目線での手腕が話題となり、テレビやラジオ番組などにも出演。賃貸経営関連の著書も累計 10 作にのぼり、幅広く活躍中。



50歳からはじめる!  
老後生活を豊かにする不動産投資術

中高年の大家さんが老後を見据え、今後の人生を賃貸経営で豊かにするための考え方やノウハウを満載した一冊。実際の大家さんの成功事例も交え分かりやすく解説している。○著者：新川義忠○発行：ごま書房新社○定価：1,800 円(税別)。

# 中高年の 大家さんが 実践すべき 老後を盤石にする 成功ロードマップ

中高年以降の賃貸経営は転換期でもあります。適切な物件管理と賢い判断ができるかにより、老後の資産が大きく左右されるからです。そこで今回は年齢を強みに変える具体的な戦略と、中高年以降も理想的な収益を生み出し続けるためのノウハウをご紹介します。

目標を明確にして  
賃貸経営による  
人生設計を構築する

中高年以降、例えば 50 歳を過ぎた時に「老後に向けてどのような備えをすべきか」みなさんは考えたことがあるでしょうか。もちろん、金銭的な部分も重要ではありますが人生には「それ以外にも大切なこと」が数多くあります。

そして、賃貸経営においても闇雲に数字やテクニックを追求し続けるだけでは、自分が理想としている「ゴール」には辿り着けないと思います。一番大切なのは「老後の人生で何がしたいのか」「どのように家族や友人と過ごしたいのか」を考え、それに必要な資金や状況を作るための目標設定を立てることです。

お勧めは、今後やりたい事柄を紙に書く方法です。例えば、左記に一例でまとめた「人



## 人生の目標シートの一例

老後にやりたいこと・買いたいもの

A  
B  
C

やりたいこと・  
買いたいものにかかる費用

A  
B  
C

現在の年収・副収入・預貯金

(本業)引退時の預貯金 ※退職金含む

引退後の年収  
(年金+副収入+再就職など)

引退後の支出  
(税金・ローン・生活費など)

引退までの残り年数

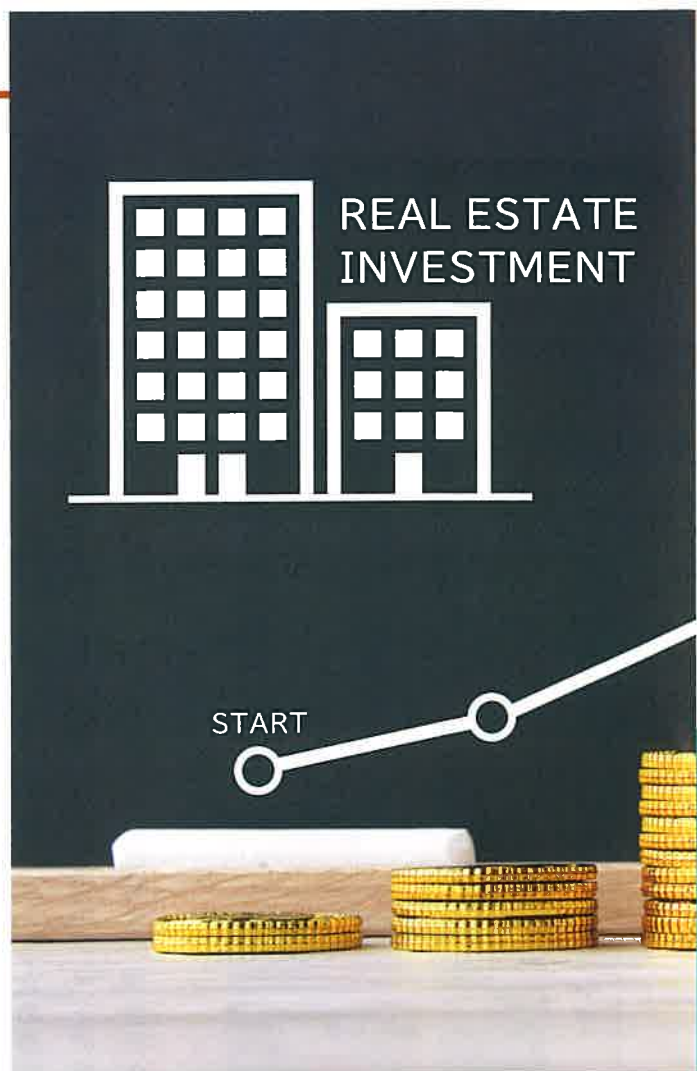
目標達成にあといくら必要か？  
何をすべきか？

生の目標シート」を活用するの  
も良いと思います。  
とにかく、50代からは時間が  
瞬く間に過ぎていきます。その  
ため「やりたいことは可能な限  
り早く実施すべき」と感じます。

例えば、物件購入においても  
「完璧なものが見つかるまで待  
つ」というスタンスで、いたず  
らに時を過ごす機会を逃す  
可能性が高くなります。繰り返  
しになりますが、中高年以降は

時間の流れが早いので「買える  
チャンスがあったら積極的に  
購入する」のがベストです。未  
来のことは誰にも分かりませ  
んが、仮に収支が予想より悪く  
ても時の経過が解決してくれ  
るケースも多いからです。融資  
の返済が進んで、最終的に購入  
時より高く売却できて黒字化  
すれば良い物件といえます。  
現実問題として、融資は賃貸  
経営において年齢が大きく関  
係してくる部分です。理由は、  
年齢が上がると返済期間が短  
くなるデメリットが生じるか  
らです。これをカバーするため  
に必要なのが若い頃よりも上

がっている「資金力」や「実績」  
になります。実際に人生経験と  
年齢を経ることで信用力が上  
がり、50代になってから融資が  
受けやすくなる人もいます。中  
高年は、長期間での借入れは  
厳しくなりますが、その時点で  
ある程度の資産を構築できて  
いればカバーすることも可能  
なわけです。つまり、実績や資  
産を50代を迎える前に作り上  
げておくことも成功するため  
の重要なポイントといえます。  
以上のような中高年ならで  
はの特徴を踏まえつつ、次頁か  
らは項目別に具体的な成功手  
法を解説していきます。



# 優良物件の探し方と業者さんとの付き合い方とは？



## 信頼関係構築の鍵は効率的な情報収集と明確な条件提示

中高年の方が、これから物件を探す際は種別や価格帯を限定しない方が良いと思います。理由は賃貸経営には多種多様な手法があり、それぞれ成功者がいるからです。もちろん、自分なりの物差しを作る必要はありますが、一番大切なのは「現実的に今購入できる範囲の物件を見定めて終着点を見つけること」です。この考え方を煮詰めていくと「絶対に外した

くないポイント」や「資金をかけてでも避けたいリスク」が見えてきて、物件探しの基準になります。

そして、気になる物件を見つけたら業者さんへ問い合わせを入れますが、この時もポイントがあります。絶対に止めるべきなのが、買う気もないのに闇雲に膨大な量の資料を請求することです。特に謄本・公図・測量図などは用意するのにコストや手間がかかるため最初の問い合わせで請求し、そのまま放置すると業者の担当者さ

んの心象が悪くなる可能性があります。お勧めなのは「資料をください」とだけ業者の担当者さんに伝えることです。すると大抵は販売図面・レント口ール・地図などが送られてきます。

また、初回の問い合わせで売主さんの素性や売却理由などを知れたがる方もいますが、これも意味がありません。大抵は「資産整理」という回答になるだけで、仮に何か理由があっても詳しくは教えてくれませんが、買主さんに都合の良い答え

が来るケースがほとんどないからです。それよりも「いくらなら買いたいです」と伝える方が担当者さんは動きやすくなります。優先的に話を進めてもらいたい時は、まずは購入希望金額を伝えましょう。そして、条件が合わなかった場合も理由を伝えて「どのような物件が欲しいか」「何故その条件か」「いつまでにどうなりたいか」など、自分の指標を明示しておきます。これにより、条件が合う物件が出た時に情報が届くようになります。



謄本・公図・測量図などはファーストコンタクトでは請求しない話が進んで融資を打診する段階に入れば、書類は揃います。そのため、謄本・公図・測量図などの詳細な資料は購入検討に入ってから確認します。



問い合わせの際は「資料をください」とだけ伝えるファーストコンタクトでは相手が用意してくれるのを待ちます。資料請求は、担当者さんが買主さんを選別するポイントになるため注意が必要です。



初回の問い合わせでは売主さんの素性や売却理由などを深く詮索しない賃貸経営の書籍で「売り急いでいる物件は指値が通る」と書いてあるものもありますが、このような情報は表には出ず、懇意にしている顧客に流れます。



端的に「いくらなら買いたいです」と相手に伝える

業者の担当者さんが知りたいのは「本当に買う気持ちがあるか否か」と「買いたい金額」になります。そのため、希望金額を伝えるのが効果的です。



条件が合わず成約に至らなかった場合も自分の指標を業者さんへ伝えておく「どのような物件が欲しいか」「いつまでにどうなりたいか」など自分の指標を明示することで、条件に合った情報が届きやすくなります。

## 効果的な値引き交渉から売買契約時の注意点まで

# 成功のために欠かせない買い付け・指値のコツとは？

売主さんの事情で交渉の余地を見極める！  
定型文の手紙は逆効果

好条件で物件を購入するには「自分が買える人間」という点を相手に伝えることも重要です。例えば、年収や自己資金が分かる資料、すでに大家業を行っている人なら現在の所有物件の一覧表などを業者の担当者さんに見せるのも効果的です。そして、実際に物件を見



て購入したいと感じた時は、すぐに「購入申込書（買付証明書）」を提出しましょう。買付証明書には、自分の情報に加え、購入希望金額も記入します。これは販売価格ではなくてオーケーです。

また、金額交渉（指値）をする場合は業者の担当者さんと相談しながら考えていきます。ポイントは、数字だけ見るのではなく売買金額の根拠を分析することです。例えば、私が売主さんから依頼を受けた営業担当だとします。仮に8000万円で売るように依頼されれば、利回りを鑑みつつ「販売価格を8380万円に設定しましょう」と提案します。このように、あらかじめ指値部分を乗せて金額設定しておけば買主さんから「300万円下げてもらえませんか」という交渉があつて

も枠内に収まっていれば対応可能だからです。もしも、売主さんの事情で「8000万円以上で売らないと残債が残る」ということであれば、これ以下での交渉は難しいといえます。反対に、相続税の支払いや資金繰りの悪化で「少しでも早く現金化したい」というケースもあり

ます。その場合は交渉の余地が出てきます。さらに、指値では書籍などで推奨されている行為が逆効果になることもありえます。それが「例文通りに書かれた売主さんへの手紙」です。心がこもっていない内容は相手に疑問を持たれます。また、強引な指値ばかり行うのも良くありません。業界内で悪評が広がるとう物件を紹介されにくくなる可能性があるからです。最後に売買契約時の注意点にも触れておきます。ひとつは

### ● 指値を成功に導くためのポイント

- ▶ 「購入の意志がある」ことを明確に示す
- ▶ 相場より安価な物件は満額購入が基本
- ▶ 営業担当者さんに相談して指値するか決める
- ▶ 数字だけ見るのではなく値付けの根拠を分析
- ▶ マニュアル通りの売主さんへの手紙は逆効果なので止める
- ▶ 業界内での悪評を避けるため指値に成功しても  
武勇伝をひけらかさない

滞納の有無です。家賃保証がある場合は、売主さんが滞納について把握していないケースもあるため注意が必要です。また、修繕依頼やクレームの有無なども重要です。売買契約時にこれらをチェックしておかないと後々トラブルになる可能性があります。



## 中高年からでもフル活用できる融資戦略とは？

**自己資金は最低限1割  
金利交渉や借り換えは  
謙虚な姿勢で行う**

資産背景や属性などを含め、

「どのような融資が受けられるか」は非常に重要です。融資については年収や勤務先、自己資金などの情報で判断されます。

また、中高年で賃貸経営初心者の方が金融機関を開拓する場合は、物件の販売業者さんに紹介してもらうのが一番良いと思います。反対に大家業の実績があれば、取引のある金融機関に依頼したり仲間に紹介してもらおう方法などが考えられます。

今は融資情勢が厳しいため、自己資金として最低限、物件価格の1割は用意する必要があると思います。リスクヘッジという点では理想は2〜3割入る形です。賃料収入に対する



返済比率は、一般的に50〜80%ぐらいの人が多いと思います。が、なかでも適性なのは50〜60%程度です。とはいえ、返済比率に関しては購入物件の規模

も関係してきます。例えば、一棟物件を買う際に30戸程度の大型であれば、そのうち3戸が退去して家賃収入が10%程度減っても大きな影響はないと言えます。反対に、初心者の方で戸数が少ない物件を買った

時は、返済比率は低い方が良いでしょう。つまり、初めての物件で区分所有や戸建てを買う

なら現金購入が理に適っているわけです。仮に所有物件を増やす際に融資を引いて、その返済比率が高くても他物件から家賃収入があれば全体として見た場合の返済比率を低くできます。このように返済比率の考え方は様々で「高い返済比率で返していくか」「返済比率を低くしてキャッシュを貯めるか」2つのバランスを鑑みる必要があります。

中高年からの融資の場合は、必然的に返済年数が短くなるため融資額が大きければ、返済比率は高くなりがちです。一般的に70%を超えるとリスクが高くなると言われていますが、潤沢な預貯金があれば100%でも大丈夫なケースもある

ため、資産や物件の状況などバランスを見ながら考えていく必要があります。

最後に金利交渉と借り換えについて触れておきます。変動金利の場合は定期的に交渉を行い、収益を圧迫するような状況であれば借り換えも検討します。ただし、借り換えは満室など財務状況が良くないと難しいのが実情です。今は融資情勢が厳しいため、交渉は謙虚に行い金融機関との関係性を重視するのが正解だと思います。

### ● 融資を上手く活用していくためのポイント

- ▶ 自己資金を最低限1割は用意する(理想は2〜3割)
- ▶ 返済比率は50〜60%が理想的だが状況で見極める
- ▶ 金融機関との交渉は謙虚に行い信頼関係を重視する



若い時とは異なる考え方や手法も取り入れる！

## 運営で必要な対策やリフォームのポイントとは？

管理会社さんとの

連携や情報共有が鍵！  
家賃値下げは最終手段

高齢になると遠方へ出かけるのは大変です。たとえ所有物件が近くにあっても逐一連絡が来て、そのたびに対応しなくてはいけない状況は、よほどクレーム対応に慣れているか、接客業など人と関わる仕事が好きでなければ難しいと思います。電話連絡だけで済めば良いですが、実際には入退去の立ち会い、修繕の手配、運営状況によつてはゴミ出しや騒音などのトラブル対応まで求められるケースもあります。そのため、日々の運営では管理会社さんとの信頼関係の構築やパートナーシップがとても重要になってきます。

また、空室対策では物件のリフォームなど付加価値アップ

### ●これまでに新川さんが手掛けたリフォームの再生事例

#### 外観編



格安で入手したアパートを人気物件に仕上げたリフォーム事例です。外壁塗装では、物件のターゲットや特長を踏まえつつインパクトのあるカラーを使用しています。2色を組み合わせることで個性的で目を引く外観に再生しました。

#### 室内編



アクセントクロスを上手く活用しながら、洗練された雰囲気の部屋に仕上がっています。室内のリフォームは、費用対効果を重視して行うこともポイントになります。

が有効ですが、最新情報を客付業者さんに周知することも忘れてはいけません。負担に感じなければ、大家さん自ら募集活動を行う手もありますが、その際は事前に「必ず管理会社さんの許可を得てから行動すること」が重要です。そして許可を得られた場合でも、入居希望者様や仲介業者さんとの窓口は必ず管理会社さんにします。ほかにも、管理会社の担当者さんと一緒に、客付け業者さんの店舗を回る方法もあります。

募集条件の考え方としては、家賃の値下げは最終手段とします。なかなか入居が決まらない時は、まずは敷金・礼金など初期費用の負担を軽くしたり、フリーレントを付けるなどの対策を行いましょ。このような施策の窓口も管理会社さんに一任するのが理想的です。



# 相続問題や次世代承継における考え方とは？

利益を確保しながら  
賃貸経営の賢い終活を  
視野に入れていく

中高年の出口戦略でポイントになるのが「次世代へ賃貸物件を引き継ぐか」という点です。相続人に賃貸経営を行う意志がある場合は、事業承継をすれば問題は起きません。しかし「相続人が興味を持たない」「物件が複数あり上手く分けられない」などのケースでは話がかわってきます。このような場合には不動産で相続するより「税金が多少高くても一旦売却して分ける」という選択肢もありだと思えます。理由は公平で話がかじれにくいからです。

物件の売却を決意した場合は「どれだけ利益を確保できるか」が重要です。手法は物件種別で変わってきます。

①戸建てⅡ最初に収益物件と

## ● 物件売却のタイミングの見極め方



建物の状態

大規模修繕が必要な状態か？



譲渡税の状況

長期譲渡の状態か？



減価償却

終了した  
タイミングか？



不動産市況

変化に合わせて上手く  
資産を組み替えるのもあり



物件環境

大学や工場の移転話など  
将来的な需給バランスに  
問題はないか？



事業の承継

本当に次世代へ  
引き継ぐ物件か？

マイホーム向けのどちらが高く売れるか検討します。収益物件として売却する際は、賃料を可能な限り上げ高利回りに仕上げます。

②区分所有Ⅱ基本は戸建てと同じです。単身者向けは利回り基準のオーナーチェンジで、ファミリータイプはマイホーム向けとして売却可能です。

③一棟物件Ⅱ融資が厳しい市況でニーズがあるのが「金融機関の評価が出やすい土地値の高い物件」です。重視されるのは入居率で空室が多いと売れにくくなります。そのため、売却前に可能な限り高い家賃で満室にするのが理想です。





### ケース3 夫婦の世帯年収で融資を獲得してファイヤー



- M・Aさん
- 公務員
- 50代女性

**物件概要** 2025年購入、木造、2002年築  
 エリア ● 千葉県 購入金額 ● 1,850万円  
 キャッシュフロー ● 月額11万円  
 融資 ● 滋賀銀行 融資金額 ● 1,450万円  
 期間 ● 30年 金利 ● 2.3%

相続で小振りなアパートを3棟所有されていた M・A さんから、私に収益物件の追加購入のご相談がありました。これまでは単身者向けのワンルームで入退去が頻繁だったこともあり、広めの間取りの物件を希望されていたのです。そんな時にタイミング良く条件に合う委任物件が出たので、ご紹介させていただきました。2DKの広々とした間取りで競争力もあり気に入っていただけました。キャッシュフローは月額 11 万円で、これまでの物件と合わせると 60 万円になっています。

### ケース1 築浅・駅近・土地勘ありの1棟目で好スタート



- T・Oさん
- 会社員
- 49歳男性

**物件概要** 2024年購入、木造、2018年築  
 エリア ● 神奈川県 購入金額 ● 3,800万円  
 キャッシュフロー ● 月額15万円  
 融資 ● オリックス銀行 融資金額 ● 3,510万円  
 期間 ● 33年 金利 ● 2.3%

T・O さんは 40 代前半から戸建てで賃貸経営をスタートし、現金で2戸購入した後に大家さんの会に入られました。そこでオリックス銀行の融資が使えることや一棟アパートの方がキャッシュフローが出ることを知り物件を探していたそうです。そんな時に築浅で駅近、入居率も高く1棟目のアパート投資に向いている物件をご紹介しました。オリックス銀行の審査では築年数が新しいほど融資を引きやすい傾向がありますが、T・O さんも9割まで出て堅調な運営を続けています。

### ケース4 資産価値のあるファミリー物件で規模拡大

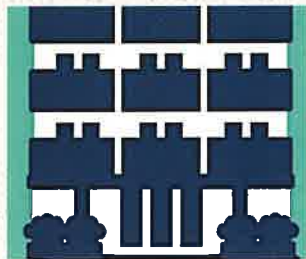


- O・Kさん
- 外資系の会社員
- 55歳男性

**物件概要** 2023年購入、重量鉄骨造、1990年築  
 エリア ● 神奈川県 購入金額 ● 1億800万円  
 キャッシュフロー ● 月額47万円  
 融資 ● 三井住友トラスト・ローン&ファイナンス  
 融資金額 ● 8,400万円 期間 ● 25年 金利 ● 2.9%

O・K さんは知り合いになってからの1年間で3棟、合計 2億 5,000 万円の物件を購入されています。なかでも三井住友トラスト・ローン & ファイナンス（現・L&Fアセットファイナンス）から融資を受けて購入した神奈川県の物件は高利回りです。売主さんが相続関係で売り急いでいたことが功を奏しました。さらに3階建ての 12 世帯で資産価値がある点と、ファミリータイプで土地が広く駐車場が敷地内にあるのも魅力。この物件のキャッシュフローは月額 47 万円で、3 棟では 110 万円となっています。

### ケース2 資産のバランスを整え融資開拓に成功



- M・Kさん
- 大手メーカー勤務
- 55歳男性

**物件概要** 2025年購入、軽量鉄骨造、1991年築  
 エリア ● 埼玉県 購入金額 ● 5,100万円  
 キャッシュフロー ● 月額14万円  
 融資 ● 静岡銀行 融資金額 ● 4,500万円  
 期間 ● 25年 金利 ● 3.6%

M・K さんは知り合った時すでに資産管理法人があり、オリックス銀行から融資を受け2棟で1億 2,000 万円程度の物件を購入済みでした（賃料収入は月々 85 万円）。今回は追加で埼玉県の築古の高積算物件を購入。土地が広く敷地内に駐車場も充分あり、賃貸需要も問題ない物件です。資産のバランスを整え静岡銀行を開拓したため融資もフルローンで引けたのですが、返済比率を考え1割を自己資金に。これにより賃料収入を大幅に増やすことに成功されています。

究極の個人年金の作り方！

# お金持ち大家さんへの道

第200回



全国賃貸管理ビジネス協会名誉会長

## 高橋 誠一

全国賃貸管理ビジネス協会 会長。三光ソフランホールディングス(株) 社長。東京・埼玉・神奈川県を中心にアバマンショップ48店舗運営。

## 新築のグループホームと新築アパートの 分散投資をしてリスクヘッジを行う

### 地震をはじめとする災害 に備えてリスク分散

前号で、1億円のうち残った5000万円を2つの物件に分けて分散投資をして、リスクヘッジをするというケースをお話しました。一つ目はアパートではなく山口県にある新築のグループホームへの投資です。グループホームは私たちがいつもお勧めするアパートとは違い、認知症高齢者のための介護施設です。介護施設が投資対象になるのかと、懸念される方もおられると思いますが、高齢化時代に常に満室が期待できる高齢者施設は投資対象としてとても魅力的です。林様が最初に投資されたように地方のアパートは入居率が大きな不安要因になります。それに対して介護施設は地

方においてもニーズが高く、事業会社が一括で借り上げてくれるので安心という面もあります。しかも利回りも高く安定していますから、グループホームなど介護施設は人気物件なのです。物件の価格は1億5500万円、自己資金2500万円、借入金1億3000万円(借入条件25年、金利1・2%)で購入されました。

そしてもう一つ、2000万円を頭金にして東京都足立区の新築アパートを購入します。そうすれば月額の家賃収入は合わせて127万円、返済が7万円ですから月額の手取り収入は50万円になります。こうして林様は私たちと組むことで継続された1億円のうちの4500万円を使って「お金持ち大家さん」としての道をスタートできまし

た。

林様は本業も順調でさらに3棟目の購入も予定されているようです。30代という若さ、収入を考えると、林様のような方は3棟だけとは言わず4棟目もお考えいただいているのではないのでしょうか。

今回のケースでは、地方物件の危うさが浮き彫りになりました。地方は人口減が進んでどうしても満室になりにくいというリスクがあります。交通至便な立地の良い物件でもこのリスクは付きまといまます。今回の林様のケースはこの入居率の悪い地方物件を購入してしまったわけですが、そこで終わらず、私たちのご縁ができ、林様自らも「お金持ち大家さん」になることができました。今回私は、分散投資をお客様にお勧めしまし



た。地方でも人気の介護施設と首都圏で立地の良いアパートです。2つとも首都圏のアパートでも良かったのですが、最初に地方物件で失敗したお客様に地方での投資先として人気のある介護施設の存在をご紹介したいという気持ちもありました。そしてもう一つは地震をはじめとする災害に備えてリスク分散です。想定外のことには備える必要もあります。

日本は災害の多い国ですので、不動産投資をする上で考えなくてはならないリスクの一つでしょう。

## 介護施設と賃貸アパートの分散投資

| 2棟目  |                   |
|------|-------------------|
| 購入物件 | 新築木造アパート 2階建て     |
| 所在地  | 東京都足立区「竹ノ塚」駅徒歩10分 |
| 購入価格 | 8900万円            |
| 自己資金 | 2000 万円           |
| 借入金  | 6900万円            |
| 借入条件 | 25年、金利1.2%        |

|               | 月                                                                                   | 年     |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 家賃収入          | 47万円                                                                                | 564万円 |
| 借入返済          | 27万円                                                                                | 324万円 |
| 手取り年収         | 20万円                                                                                | 240万円 |
| 利回り           |                                                                                     | 6.3%  |
| 自己資金<br>運用利回り |  | 12%   |

# 「若者向けの賃貸物件に異変!?」 「スぺバ」を求める新傾向とは?

あらゆる面で効率重視の  
価値観を踏まえて対策

最近、20代〜30代前半の若者を中心に「賃貸物件に対する意識が変化している」という話を耳にしました。大家さんが「これは絶対に必要だろう」と考えている設備が、実は今の若者にとっては「いらない設備」になっているというのです。空室対策では「入居希望者が求める設備」をコストを可能な限り抑えつつ、効果的に導入することが重要なため、資金を投じ不要なものを設置してしまうと本末転倒です。そこで、今回は「どんな設備が今時の若者に不要

とされているか」について、考察したいと思います。

## ①若者が意識する「スぺバ」

最近の若者の多くが「コストパフォーマンス」や「タイプタイムパフォーマンス」など、「〇〇パフォーマンス」を非常に重視します。いわば効率を強く意識した価値観が浸透しているわけです。そのなかでも、今注目度が高いものとして「スぺバ」スペースパフォーマンスがあります。賃貸物件の家賃が高騰し始めているなかで、限られた予算内に収めようとする部屋の広さを犠牲にせざるを得ません。そのため「部屋が狭いのは仕方がない

けれど、代わりに色々なものを効率化して、限られた空間や時間を最大限に活用したい」という価値観が生まれているようなのです。

## ②浴槽はいらない

例えば、浴槽です。一般的に「3点式ユニットバスは嫌われる」、「トイレと浴室は別でなければダメ」という固定観念が根強いと思います。しかし、今の若者は浴槽に入る機会がほとんどない人も多く「シャワーだけで十分」と考える傾向があります。むしろ、「浴槽はいらないからシャワールームを充実させて欲しい」というニーズも増えています。

## ③ガスコンロがいらない

「週に一度自炊するかどうか」というライフスタイルが主流の若者の場合は、「ガスコンロも必要ない」という声が多くあります。電子レンジで十分という人が多いようです。最近は便利な調理器具も増えており、例えば私も愛用している『ホットクック』は、材料を入れるだけで調理ができて凄く便利です。材料と調味料を入れスイッチを押すだけでカレーや煮物、さらにご飯まで炊けるので生活の中心アイテムになり得るのです。このような調理器具を活用し、料理をまとめて作り冷凍しておけば、毎日調理する必要も

## ■「絶対条件ではない」と考える 若者が増えている設備の一例

### お湯に浸かるための浴槽



なくガスコンロの掃除の手間も省けます。換気扇の手入れも必要ありませんし、火の扱いにも気を遣わずに済みます。

④ 大家さんにとってチャンスと捉える

前述した浴室の話に戻りますが、「浴槽は不要」という人は確実に増えています。ある調査によれば、賃貸マンションの入居者様のうち、24%が「浴槽はなくても構わない」と答えているそうです。「浴槽がなければダメ」という意識が強い大家さんも多い

と思いますが、すでにマストではなくなってきたというわけです。これは若者がターゲットの物件を運営している大家さんにとっては、チャンスでもあると思います。理由はガスコンロや浴槽など「若者にとって絶対に必要ではない設備」を省き、別の方法でバリエーションが可能なからです。例えば、ガスコンロを設置せず「入居してくれた方に『ホットクック』を無償提供するキャンペーン」を実施したり、浴室の充実ではなく電子レン

### 調理用のガスコンロ



\*写真はすべてイメージです



### 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

ジや冷蔵庫などを備え付け「家電付き物件」としてアピールするなどです。このような時代の流れに合う工夫により、古い物件も競争力を持たせることが可能だと思えます。

⑤ 若者のニーズに応えられる物件に仕上げる

今後の単身者向けの物件は、「若い世代のニーズに応えられること」がポイントになると思います。大切なのは、古くなった設備を単に新しくするのではなく、「そもそも本当に必要か」という視点を持

ち見直すことです。それにより、時代に合うニーズを捉え物件の付加価値を上げていくアプローチこそが、今後の賃貸経営では重要だと思えます。



相続税の土地評価において「土地の価額は、次に掲げる評価単位ごとに評価することとし、土地の上に存する権利についても同様とする。」と、財産評価基本通達によって定められています。つまり、土地を地目ごとに評価するということです。

## 地目の種類

地目には、①宅地、②田、③畑、④山林、⑤原野、⑥牧場、⑦池沼、⑧鉱泉地、⑨雑種地の9つの地目があります。

相続税の土地評価においては、この地目ごとによる評価区分を、土地の評価上の区分と呼んでおり、評価単位の決定の前に評価区分を行うこととなっています。なお地目の判定は課税時期の現況によって行います。

## 2つ以上の地目からなる土地の区分

2つ以上の地目からなる一団の土地については、そのうちの主たる地目からなるものとして扱い、その一団の土地ごとに評価します。

例：ゴルフ場（練習場、クラブハウス、駐車場からなる場合）

地目は、宅地（クラブハウス）、雑種地（練習場、駐車場）の2つになりますが、これらが一体となって利用されているため、このうち主たる地目の雑種地として一団の土地を評価します。左図参照

相続税の土地評価において

土地評価は地目ごとに評価する

相続実務士  
曾根恵子

税理士・不動産鑑定士  
沖田豊明



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

## ●地目一覧

- |      |                                          |
|------|------------------------------------------|
| ①宅地  | 建物の敷地及びその維持もしくは効用を果たすために必要な土地            |
| ②田   | 農耕地で用水を利用して耕作する土地                        |
| ③畑   | 農耕地で用水を利用しないで耕作する土地                      |
| ④山林  | 耕作の方法によらないで竹木の生育する土地                     |
| ⑤原野  | 耕作の方法によらないで雑草、かん木類の生育する土地                |
| ⑥牧場  | 家畜を放牧する土地                                |
| ⑦池沼  | かんがい用水でない水の貯留地                           |
| ⑧鉱泉地 | 鉱泉（温泉を含む）の湧出口及びその維持に必要な土地                |
| ⑨雑種地 | 以上のいずれにも該当しない土地（宅地以外の駐車場、ゴルフ場、遊園地、運動場など） |



## ●複数の地目からなる土地の区分

例えば、ゴルフ場の場合、地目別評価の原則に従えば「別々」に評価と思われるが・・・



2以上の地目が一体として利用されているため、  
一団の土地を主たる地目（雑種地）からなるものとして評価



# 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。

ホテル内のレストラン「The Olivea」では、

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 **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

## 閑散期来店キャンペーン開催!ご来店・オンライン接客で お米&デジタルギフトが当たる!

### A賞 お好きなお米



### B賞 選べるデジタルギフト (500円分)



※ 画像はイメージです。  
キャンペーン内容は変更となる場合がございます。

### ● キャンペーン実施方法



来店またはオンラインで  
お部屋を探した方が  
抽選にご参加いただけます!  
※1グループ1回の参加となります



QRコードから  
キャンペーン参加



当たりが出たら  
デジタルギフトプレゼント

※オンライン接客の場合は、  
URLから参加となります

### ● キャンペーン店頭プロモーション開始



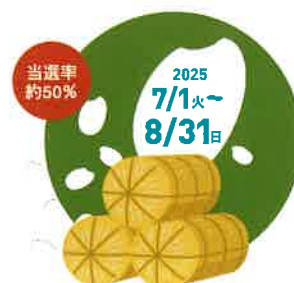
のぼり



ポスター



チラシ



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

### アパマンショップ9月度WEBオーナーセミナー 不動産オーナーが知っておきたい相続対策

アパマンショップでは、オンラインWEBオーナーセミナーを開催いたします。9月度は6日(土)と27日(土)の2回開催予定です。

賃貸経営オーナー様の相続対策をメインテーマに、  
法律編(田村弁護士)と税務編(伊藤税理士)に解説頂きます。

参加お申し込みは下記のQRコードよりできますので、  
是非ご参加お願いいたします。

#### 第1回

#### 法律編

9月6日(土) 11:00~12:00



講師

大洋綜合法律事務所  
弁護士

田村 宏次(たむら こうじ)氏

不動産賃貸、売買、仲介等、様々な不動産取引における紛争に関する助言や代理、予防法務的観点からの契約書作成・修正、取引スキームの提案等、不動産関連の諸問題を取り扱う。

労働安全衛生及び労働災害、労働審判・あっせん等の労働紛争、団体交渉を含む労働組合への対応も担当。

さらに、中小企業の資産承継・事業承継を目的としたM&Aや組織再編において、法務デュー・デリジェンス、契約作成・交渉、クロージングに至るまでの一連の手続きについて助言・支援を行う。

#### 第2回

#### 税務編

9月27日(土) 11:00~12:00



講師

辻・本郷 税理士法人 シニアパートナー  
税理士

伊藤 健司(いとう けんじ)氏

2005年 税理士登録。2008年 辻・本郷 税理士法人 入社。2015年相続部 統括部長に就任し、2018年 法人ソリューショングループ 統括部長に就任。主に資産税や事業承継対策、法人顧問の税務に取り組んでいる。顧客向けセミナーや金融機関でのセミナーも行っている。主な著書としては、「Q&A不動産オーナーの相続対策」(税務経理協会)があり、「税経通信」(税務経理協会)や「税務相談室」(株式会社税経)の記事の執筆も多く担当している。

#### 参加方法

① QRコードまたはURLより申込フォームにアクセスし、必要事項をご登録ください。

URL <https://forms.gle/NeBX58PjJw9S4qbT9>

② 内容確認後、参加URLを前日までにメール配信致します。



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

(応募料金はすべて税込み)

入会初期費用

33,000円OFF  
25%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 <sup>(税込)</sup> | 96,800円 <sup>(税込)</sup> |
| 月会費               | 17,600円 <sup>(税込)</sup>  |                         |
| 成婚料 <sup>※5</sup> | 220,000円 <sup>(税込)</sup> |                         |

※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/>



# 法人社宅の専門店がオープンいたしました！

法人のお客様のお部屋探しを専門に行う社宅専門店が続々とオープン！

## ● 2025年7月1日 OPEN

- 札幌美園店 (社宅専門店) /  
株式会社 Attention House
- 仙台駅前店 (社宅専門店) /  
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。



## 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

入居者が自分の子供を虐待死させるという事件が。しかも「虐待が行われていた部屋」と報道され、相当悪い風評が流れています。今後の賃貸経営に懸念を感じていて、逮捕された入居者に損害賠償の請求を考えています。しかし、部屋に物理的な損傷がある訳ではありません。損害賠償や慰謝料などの請求は出来ないでしょうか？

悪い風評が流れて、不動産の価値が著しく低下しているように感じられるとの事ですが、具体的被害状況、被害金額が証明出来ない、損害賠償請求は認められません。損害賠償とは、「他人に損害を与えた者が被害者に対しその損害を填補（てんぽ：欠損を補う事）し、損害がなかったものと同じ状態にする事」を言います。

例えば、入居者が部屋の壁にわざと、もしくは不注意で穴を開けるなどして損傷させた場合、原状回復（元の状態に戻す事）の義務が入居者側にあります。ところが、入居者がこの義務を果たさないまま退去した時は、オーナー自らが修繕しなければなりません。この時の修繕費用は、本来は穴を開けた入居者が負担すべきものですから、オー

ナーは入居者に対して損害賠償を請求出来ます。本件では、室内に物理的損傷はなかったとの事ですが、風評による退去者の出現や募集状況の悪化が証明されれば、事件が起きなければ得られていたであろう利益を、損害賠償として請求出来る可能性があると云えます。風評による退去とは、例えば事件が起きて加熱したマスコミ報道に嫌気がさし、退室する人が出たケースなどです。また、募集状況の悪化とは、空室が出ても従来はすぐに入居者が決まっていたのに、事件の影響で何ヶ月経っても決まらないなどの場合です。

一方、慰謝料とは、苦痛や苦しみなど精神的なものに対する賠償を言います。マスコミ報道で精神的に苦痛を受けた（例えば、近所や入居者からクレームを受けた、退去者が続出して賃貸経営上の心労を受けた）という事があれば、認められる可能性があります。また、どれぐらいの被害額が想定されるかにもよりますが、損害賠償を請求しても相手方がすんなり支払いに応じてくれないければ、裁判も考慮する必要があります。その時は、相手方に十分な支払い能力があるかどうか検証しておくべきです。損害賠償を勝ち取っても裁判費用や手間（時間・精神的労力）の方が掛かったり、勝訴しても相手に支払い能力がなければ絵に描いた餅です。そのあたりも十分に考慮して、今後の対応を決めていくべきでしょう。

ルーフバルコニー付の部屋に入居した人から苦情が。そのバルコニーには、現在8個ほどのプランターがあり、これまでは、「あなたの好きなものに植木を変えていい」と、入居者任せにしていた。ところが「土が腐っているから費用を出して」と言われてしまいました。何か良い解決策をアドバイス頂けませんか？また、今後の注意事項などがあれば、教えて下さい。

入居促進や入居満足度を上げるために、オーナーがルーフバルコニーにグリーン（植栽）を

置いたのであれば、その維持管理費用は原則オーナーが負担します。

賃貸は部屋や設備を、入居者に使用・収益させて、その対価として家賃をもらうことで成り立っています。そのため、日常生活に支障が出るような不具合が生じた場合、オーナーが修繕する義務を負います。

例えば、入居者の故意過失ではないところで給湯器が壊れた時など、オーナーが費用を負担

する訳です。

本件では、契約時にプランターを設備から除外するという特約がなければ、当然プランターも設備とみなされます。また、現入居者の案内時に「あなたの好きなものに植木を変えて良いですよ」と伝えている事からも、入居者は好きな植栽を置けるというのが入居動機の一部としてあると思われます。実際に、それを使用・収益出来ずに発生したクレームなので、瑕疵（かし…欠陥や不具合）があったと解釈すればオーナーが費用負担せざるを得ないでしょう。

ただし、修繕義務がすべてオーナーにあるかと言えばそうではありません。例えば、室内の照明器具の玉切れなど、小規模な修繕については、借主負担としている場合もあります。どこまでの範囲をどちらが負担するかを決めていなければ、話し合いによる解決も出来ます。

一方、前入居者が置いていった残置物であれば、契約時にその旨を説明しておく必要があります。残置物は賃貸物件の設備ではないので、不具合があっても補修対象外ですし、使用するかしないかは入居者の任意としている事が多いです。そのため、残置物が入居後に不具合を生じたとしても、修理や交換の義務はオーナーにはありません。

法的な解釈としては上記の通りですが、入居者との関係は法律上の拘子定規とは行かないものです。「損して得を取れ」ではないですが、今回は費用的にもそれほど大きな金額ではないと思われるので、入居者サ-

ビスという意味でオーナーが負担されてみてはいかがでしょうか。入居者の満足度が高まれば長期入居してもらえるかも知れません。

また、今後発生する植栽に関する費用については入居者負担にする、入居中に植えた植栽については退去時に入居者負担で処理（撤去もしくは移植）する…というように、覚書を交わすなど明文化しておくとう良いでしょう。





# 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▶





## 「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<br>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)

# From Editors

2025 AUGUST No.233

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



PROTO BANK



## 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](mailto:info@asj-net.com)

ポン! ポン! ポン! で、

※1

## 若見えツヤ肌。

※1:メイクアップ効果による

パーフェクトワンから!  
オールインワン  
美容液ジェルシリーズ売上  
世界一\*

ギネス世界記録®

※TFCD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  
2023年1月~12月販売実績]夏の強い紫外線に!  
最高UVカット※350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いクッ  
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。

時短がうれしい1つ9役!!



シミも、シワも



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10月31日まで

パーフェクトワン グロウ&カー  
クッションファンデーション 本品通常価格5,280円※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。

合計2個でお得!

② ①  
+ 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&  
カークッション ファンデーション レフィル (専用パフ付き)本品通常価格5,280円が  
特別価格 4,224円

■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

4653H

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

※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-shinnihonseiyaku.co.jp

【送料】通常送料価格合計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&amp;カ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・返金手数料はお客様負担)。【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。【個人情報の取扱い】お客様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。