

アパマンショップ オーナーズ
Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

サ
バ
イ
バ
ル
時
代
を
勝
ち
抜
く
「
新
築
賃
貸
」
成
功
の
法
則

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

2026年5月

アパマンショップ WEBオーナーセミナー

2026年
5月30日(土)
10:00～11:00

なぜ

「アパマンショップ」は 選ばれ続けるのか？

最新の賃貸市場と賃貸経営のシン・常識

日頃は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、5月度のAPAMANグループオーナーセミナーのご案内を申し上げます。

今回のセミナーは、APAMAN株式会社 代表取締役 田嶋 啓より、賃貸市場の最新情報や賃貸経営の新たな視点についてお話させていただきます。

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。

講師

APAMAN株式会社 代表取締役 田嶋 啓

形式

オンライン

参加費

無料

※演題は変更になる場合がございます

お申込・お問合せ

1

右記QRコードを読み取る、または下記URLより申込フォームにアクセスいただき、必要事項をご登録ください。

URL <https://forms.gle/Ck2g2e4fTQhmB1ds6>

2

お申込内容を確認後、数日以内に弊社担当より電話もしくはメールにて、セミナー詳細をご連絡いたします。



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

山崎 戒/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 トラブルを回避し選ばれる価値を上げる！
サバイバル時代を勝ち抜く

「新築賃貸」成功の法則

16 不動産投資・賃貸経営を学ぶ

第5回 解説/石原博光

18 新築アパート満室投資術

第6回 解説/白岩貢

20 成約率が格段に上がる最強空室対策

第141回 解説/浦田 健

22 知っておきたい！0円にする相続

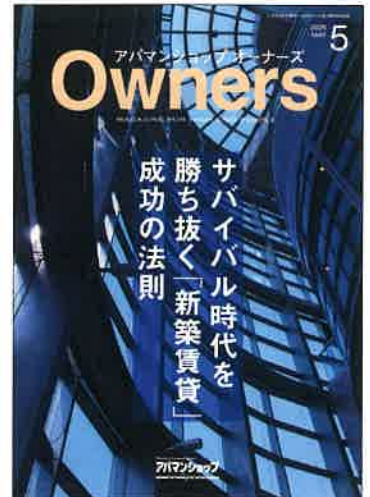
第6回 解説/曾根恵子

25 APAMAN NEWS

30 家主の困ったに答えます！ 一問一答

34 奥付

検索



From APAMAN

アパマンショップの新CM『門出の日』に込めた想い ～物件を仲介する会社から、一人ひとりの人生に寄り添う会社へ～

今回、新ブランドCM『門出の日』篇を全国で放映いたしました。このCMで私たちが描いたのは、お部屋探いや契約といった「始まり」ではなく、あえて“住み終える最後の一日”です。住み慣れたお部屋を離れる日は、その空間で過ごした時間や思い出に区切りをつけ、次の人生へ踏み出す大切な節目です。アパマンショップは、その瞬間までお客様に寄り添う存在でありたいという想いを、このCMに込めました。

これまで展開してきたCMは、アパマンショップの認知を高め、店舗数や実績を広くお伝えすることで、多くのお客様に安心感と信頼感を持っていただくうえで、大きな役割を果たしてまいりました。そうした積み重ねがあったからこそ、今日のアパマンショップのブランド基盤が築かれていると考えております。

一方で、いま住まい探しを取り巻く環境は大きく変化しています。物件情報の比較はしやすくなる一方で、生活者から見ると仲介会社の違いは見えにくくなり、「どこに相談しても同じ」と感じられやすい時代になっています。そうした中で、これからも選ばれ続けるブランドであるためには、

店舗数や実績を伝えるだけでなく、「この会社なら自分の人生の節目にしっかり寄り添ってくれる」と感じていただける価値を届けていくことが重要だと考えています。

『門出の日』は、そうした時代の変化をふまえて、アパマンショップが新たに目指す姿を表現したCMです。「単にお部屋を仲介する会社ではなく、新しい一歩を踏み出す人の気持ちに寄り添う会社へ」そんなアパマンショップの想いを形にしました。オンライン化が進む時代だからこそ、最後に価値を持つのは、人が人を想い、人生の節目に伴走する姿勢です。アパマンショップの原点である「ドラマチックコミュニケーション」を、静かで温かな物語の中に込めています。

今後も、アパマンショップというブランドの価値を高める取り組みを進めてまいります。お客様から「この会社に相談してよかった」と思っていたただけることが、ご加盟企業皆様の集客力や信頼の向上につながり、ひいてはオーナー様の大切な物件の安定した賃貸経営にもつながると考えております。これからも、一人ひとりの人生に寄り添うブランドとして歩みを進めてまいります。



山崎 戒
APAMAN株式会社
代表取締役社長



CM『門出の日』篇
YouTubeで
ご覧頂けます



賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics



平均募集家賃は上昇 福岡市が市場を牽引

アットホームの調査では、今年2月の平均募集家賃は全国的に上昇。マンションは首都圏や札幌、福岡など主要11エリアの全面積帯で前年同月比プラスに。また、マンション・アパートともにカップル・ファミリー向きは調査全13エリアで上昇。上昇率では福岡市が複数部門で市場を牽引しています。アパートの前年同月比の上昇率1位は次の通りです。■シングル向きⅡ札幌市4万1884円、■カップル向きⅡ東京23区12万4378円、■ファミリー向きⅡ福岡市10万1931円。

※対象全13エリア：首都圏（東京23区、東京都下、神奈川県、埼玉県、千葉県）、北海道札幌市、宮城県仙台市、愛知県名古屋、京都府京都市、大阪府大阪市、兵庫県神戸市、広島県広島市、福岡県福岡市

過去3カ月で家賃を 上げた大家は45%

楽待が実施した家賃動向アンケート調査によりますと、過去3カ月で家賃を「上げた」オーナーは45%に達し、前回調査から9ポイント上昇。その一方、「変更していない」は53・3%で最多、また「下げた」は1・7%に留まりました。家賃を上げた理由（複数回答可）は、「周辺の家賃相場が高い」がトップ。次いで「賃料上昇のトレンドがある」「金利が上昇した」が多く、リフォーム費など物価上昇の影響を挙げる声も。具体的な値上げ額では「30000～50000円未満」が35%と最も多く、次いで「30000円未満」が30・6%、「50000～1万円未満」が17・5%という結果に。

今後3カ月の見通しでは44・1%がさらなる値上げを見込む一方、最多は「現状維持」の54・5%。全体的には値上げトレンドの継続が予想できる結果となっています。

※2026年3月公表。前回の調査は2025年11月実施

月5000円までが 借主の値上げ許容？

AZWAYが賃借人に実施した家賃に関する意識調査によりますと、家賃値上げの許容額は「月5000円まで」が69・7%で最多となりました。数千円程度の上昇であれば受け入れる人が多い一方で、20・7%が「原則受け入れない」とも回答。値上げ理由では「周辺相場の上昇」や「建物の老朽化・修繕費増」が比較的納得を得られやすいものの、これらと同水準で「納得できる理由はない」という回答も。賃借人の理解を得るには、値上げ根拠の丁寧な説明が鍵になりそうです。



※2026年3月公表。調査期間：2026年1月12日～19日。出典：株式会社AZWAY

賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

カッターで切れる浴室・水まわり用の壁材



軽量でカッターでもカットできる浴室・水まわり用の壁面パネルが『バスフィットパネル』。水まわりの新築・改修に最適で新柄4点が加わり、全43柄に拡充されました。新たに登場したのは『インパクトマット』（マット感とドライな手触りが特長でモルタル調・石目調）と『プレミアムテクスチャー』（重厚感を生み出すデザインで白の大理石調と黒のスレート調）。いずれも洗練された水まわり空間を手軽に実現したい時にオススメです。設計価格2万8,000円〜/枚（前述2モデル・税別）○アイカ工業/<https://www.aica.co.jp/>

薄さ1.5ミリの上貼り床材がさらに進化！

薄さ1.5ミリで短工期・廃材削減などが好評のリフォーム床材『ウスイータ』が進化。資材高騰下にうれしい1坪あたり9,000円のコストダウンを実現した『耐熱コスト優先タイプ』と、ペットの足腰に配慮した『滑り配慮 非耐熱仕様』が新登場しました。さらに『広幅石目柄』や『新木目柄』なども追加。コストパフォーマンス、ペット対応、デザイン性の向上など賃貸物件のリフォームの選択肢が広がっています。価格は3万1,200円〜（耐熱コスト優先タイプ・税別）○パナソニックハウジングソリューションズ/<https://panasonic.co.jp/phs/>



賃貸経営—私の履歴書

空室が増えた一棟アパートは ペット相談可で入居決めに成功



賃貸経営オーナー
金子みき氏

2016年に埼玉県の中古の戸建てを入手して賃貸経営をスタート。その後、大阪府でコインパーキングを始め、新潟県の一棟アパートを入手。退去の発生や入居決めなど運営面の苦勞を乗り越えながら、現在は安定経営を実現している。

結婚して子供を生み幸せに暮らしたい…独身時代の私は漠然とそう思っていました。ところが、いざ子育てが始まると待っていたのは息つく暇もない忙しい日々と将来への不安だったのです。

私は大手スポーツ用品店に20年間勤務し約5年間は社長秘書も経験していましたが、家族の幸せを守るにはさらなるスキルが必要だと感じました。そして、真剣に考え抜いた末に辿り着いた答えが「自分が社長になる」という決断だったのです。最初に検討したのは輸入ビジネスでした。しかし、ハードルの高さに断念しかけていた時にインターネットで同じ主婦の立場から賃貸経営で成功している大家さんのブログに出会ったのです。「これなら私にもできるかもしれない」。そこから本を読み漁り、セミナーにも積極的に足を運びました。

その後、2016年にセミナーで知り合った大家さんから紹介された埼玉県の中古の戸建てを450万円で購入。これが記念すべき最初の物件です。ところが運営は甘くありませんで

した。家賃滞納が頻発して、退去までの2年半で保証会社さんからの入金を実に11回という状況に陥ったのです。まさに大家業の厳しさを痛感する船出でした。

さらに、その約1ヵ月後には大阪府でコインパーキングをオープン。当初は売上が伸びず焦りましたが、粘り強く改善を重ね、今では安定した収入源に育っています。

最も苦勞したのは、その約3ヵ月後に2,490万円で購入した新潟県の一棟アパートです。入手直後に退去が立て続けに発生し、5部屋中2部屋が空室に。悩んだ末に「ペット相談可」へ条件を変更したところ、無事に入居が決まりました。以降も修繕や入退去のたびに頭を悩ませながら、ひとつひとつ乗り越えて今に至ります。

賃貸経営にトラブルはつきものです。しかし、問題を解決するたびに運営のスキルは確実に上がっていきます。会社員の夫を支えながら「ママ起業家」として歩み始めた私は今、大家業の収入のおかげで子供にかけられる時間やお金が増えて、充実した毎日を送っています。



戸建て、一棟アパート、コインパーキングなど、様々な運営スタイルを経験している金子さん。これまでに、それぞれの長所を生かし収益性を高めてきました。

賃貸物件購入の履歴

2016年

7月＝埼玉県にて築35年の戸建て（間取り4LDK、土地167㎡、建物113㎡、利回り16%）を450万円で購入（2020年に売却済）。

8月＝大阪府にてコインパーキングをオープン。12台分の敷地内のうち5台分を運営する。

11月＝新潟県にて築29年の一棟アパート（鉄骨造3階建て、2DK×5世帯、土地191㎡、建物249㎡、利回り11.71%）を2,490万円で購入。期間20年で日本政策金融公庫から金利1.37%で融資を受ける。購入後に退去が続いたものの「ペット相談可」にして入居を決めることに成功。しかし、その後も入退去が繰り返され、建物の修繕も定期的に発生するなど満室にするの難しさを感じながら運営中。

現在

国内で一棟アパートやコインパーキングなどの運営を行いながら、海外でも資産運用を実践。

サバイバル時代を勝ち抜く

トラブルを
回避し選ばれる
価値を
作り上げる!

「新築賃貸」 成功の法則



トラブルや問題などを未然に防いで収益を最大化し
ユーザーに選ばれるための独自の価値を構築する…。
今月は建築資材や物件価格が高騰するなかで、
新築の賃貸で勝ち抜く手法をご紹介します。

解説



サバイバル投資家 生稲 崇

低属性（低学歴×低年収×低預金）の会社員から2014年に投資開始。たった3年でFIRE。激戦エリアの都内で木造～RCまで全ての「土地から新築」を経験。さらに建築会社倒産のトラブルを同時に2棟経験した、新築サバイバルの第一人者。総不動産投資13億。賃貸業では10年で元手300万→税前利益5億へ。宿泊業ではたった半年で激戦の都内・河口湖で合計9棟を運営し、見込売上1億/年。<https://cashflow365.net/>

新築不動産投資サバイバル大全



新築で賃貸経営を始める際のノウハウを凝縮した一冊。事前学習、業界研究、トラブル大全、リスク低減・回避、価値向上といった再現性のある5つのステップで成功できる手法を分かりやすく解説している。○著者：生稲崇○発行：扶桑社○定価：1,650円(税込み)

高利回りを求めるなら 土地購入からの 新築企画が最適解！

新築の賃貸経営の手法には大きく分けて次の3つがあります。

① 建売新築Ⅱ完成物件を購入するため施工中の建築会社の倒産リスクはありませんが、仕様変更ができず、価格も高めで利回りは低い傾向です。

② 土地先行の建築条件付き新築Ⅱ土地購入時に建築会社やプランが決まっています。業者によっては仕様変更や追加オプションが可能な場合があります。

③ 土地から新築を企画Ⅱ自由度が高く低コストで利回りを高めやすい一方、土地や建築会社選び、見積り精査の力が求められ

建売新築



建築条件付き新築



土地から新築を企画



※写真はすべてイメージです

ます。プランとして設計・施工一体、設計・施工分離、設計・施工分離+コンストラクションマネジメントなどを選べます。

これらを大家さんの力量面で考えると、新築初心者の方は建売、中級者は建築条件付き、上級者は土地からの新築企画となります。ただし、資材や物件価格が高騰している今は利回りを高めるには土地からの新築企画が最適解です。とはいえ、新築は家賃収入（インカムゲイン）だけでなく、将来の売却益（キャピタルゲイン）も期待できるため、収益最大化にはこの両面を見据えた運営が鍵になります。次頁からは、そのために必要なノウハウを項目別に解説していきます。

新築における手法別の特徴の一例

| | 建売新築 | 建築条件付き新築 | 土地から新築を企画 | | |
|---------------|---------------|--|-------------------|----------------|-----------------------------------|
| | | | 設計・施工一体 | 設計・施工分離 | 設計・施工分離+コンストラクションマネジメント |
| 土地探し | 土地探しは不動産業者が行う | 土地探しは不動産業者が行う | 土地探しは不動産業者・オーナー両方 | 土地探しは主にオーナーが行う | 土地探しは主にオーナーが行う |
| 建築士 | 建築会社の指定 | 建築会社の指定 | 建築会社の指定 | オーナーの指定可 | オーナーの指定可 |
| 建築会社 | 選べない | 選べない | 選べるが目利きが必要 | 選べるが目利きが必要 | 選べる上に、コンストラクションマネジメント会社がアドバイスもくれる |
| 施工中の建築会社の倒産懸念 | 心配なし | 危ない建築会社を紹介する悪質な不動産業者の場合は懸念が高まる それ以外も懸念は残る | 懸念は残る | 懸念は残る | 懸念は残る |
| 下請情報 | 開示されない | 開示されにくい | 開示されにくい | 開示されにくい | 開示される |

新築で今狙うエリアや目標利回りの見極め方とは？

初心者には郊外で木造の小規模なアパートから始める

新規に物件を手に入れて成功するには、エリアの見極めが非常に重要です。これは中古でも新築でも同じです。賃貸需要があり高家賃を実現できる場所が安価に入手するのが理想ですが、現実はそのいきません。ポイントは「何を重視するか」です。例えば、土地から新築を企画する時に、できるだけ利回りを高くしたいなら土地を安価に入手できる地方や郊外がターゲットになります。ただし、この場合は入居決めに問題がないか賃貸需要の有無をシビアに精査する必要があります。一方で、将来のキャピタルゲイン（売却益）を見据え、インカムゲイン（家賃収入）とトータルで収益を最大化



したい場合は、東京都内も含め都市部の土地を狙うのが良いと思います。ただし、物件の規模にもよりますが初期投資が高くなるため、相応の資産があり金融機関から融資がひけることなどが前提です。

もしも、土地から新築を企画するのが初めてなら、最初は木造の小規模なタイプ（4世帯程

度）が良いと思います。エリアは郊外で、3000万円程度の規模感です。関東圏であれば神奈川、千葉、埼玉を始め、賃貸需要が見込める場所なら栃木、茨城、群馬などもターゲットになると思います。1棟目は新築プロセスのユースのプロセスを学ぶことが大切な理由です。木造は工期が短く、建築会社の倒産リスクにさらされる期間も短いため初心者に適しています。

次に目標利回りについてですが、これはエリアに加え、手がける手法（建売新築・土地先行の新築条件付き新築・土地から新築を企画）や建物の構造（木造・鉄骨造・RC造）などでも変わってきます。特に土地から新築を企画する場合、市場の平均利回りより1%以上高い利回りを目指すのが理想的。例として、東

京都内（都心7区を除く）の構造別の利回り目標を大家さんの力量も踏まえ、表にまとめましたので参考にしてみてください。

大家さんのタイプ別の目標利回りの一例（東京都内の物件の場合・都心7区を除く）

| | 都内・木造 | 都内・鉄骨造 | 都内・RC造 |
|---|----------|----------|----------|
| 初級者 建売新築 | 5.5~6.5% | 5.0~5.5% | 4.0~4.5% |
| 中級者 建築条件付き新築・ 土地から新築 (設計・施工一体) | 6.0~7.0% | 5.0~5.5% | 4.5~5.0% |
| 上級者 土地から新築 (設計・施工分離) (設計・施工分離 +コンストラクション マネジメント) | 7.0~8.5% | 6.5~7.5% | 6.0~7.0% |

融資を上手く活用してレバレッジを効かせる！

新築において資金調達を成功に導く考え方とは？

金融機関の評価基準を理解しお互いにとつて良い提案を行っていく

初期投資が高額になりがちな新築を手がけるうえで、「融資を上手く活用しレバレッジを効かせられるか」は重要です。

そのためのポイントのひとつが良い担当者さんを見極める目を持つことです。優秀な銀行員



「できること」と「できないこと」をハッキリ明示して、どのような条件を満たせば稟議を通

せる可能性が高くなるか具体的なヒントをくれるからです。さらに、自己資金をあまり使わずに収益が生まれる融資条件の選択肢を提案してくれます。このような担当者さんを見出して、信頼関係を築くことが資金調達を成功に導く鍵となります。

また、相手の立場を理解することも大切です。彼らは融資と商品（投資信託・クレジットカード契約など）の抱き合わせ販売や優越的地位の濫用禁止など、ルールに縛られています。これを踏まえ、大家さん側からノルマを聞き出してWin-Winになれる提案をします。そうすればルール違反にはなりません。ただし、担当者さんの企業内

での立場を考慮することも忘れてはいけません。

基本的に大家さんと金融機関の視点に違いがあることも認識しておく必要があります。例えば、金融機関の評価は建物の構造でも異なります。大家さんは「自分が投入した金額がどのように利回りに影響するか」「手残りがいくらになるか」を常に考えますが、金融機関は物件の担保評価を重要視します。その際にポイントになるのが再調達価格（対象物と同等のものを現時点で新たに取得するために必要な金額）、法定耐用年数（建物などが使用に耐えうる期間として法律で定めた基準年数）、経済的残存耐用年数（建物や設備が市場で経済的価値を維持できる期間）などです。例えば、法定耐用年数は融資期間にも関係してき

ます。

そのうえで、大家さんの流動性資産（現金）も重要だと考えます。所有物件によって安定的にキャッシュフローを生み出せるか：それが融資利息および元金返済に十分か：なども評価の対象になります。良好なキャッシュフローは、融資の返済能力が高いことを示し、金融機関にとって融資承認を出す際の安心材料になります。

構造による法定耐用年数と融資期間の目安の一例

| 構造 | 法定耐用年数 | 融資期間 |
|-------|--------|--------|
| 木造 | 22年 | 20～35年 |
| 重量鉄骨造 | 34年 | 30～35年 |
| RC造 | 47年 | 30～35年 |

※金融機関の平均的な融資条件に基づきます

高稼働を実現できる新築物件に仕上げる方法とは？

安価な汎用品で
特注品のような
仕上げる空間を作る

土地を仕入れて新築物件を建てる際は「コストを抑えながら価値あるものを作る」ことが理想です。そのために重要なのが、分離発注の活用と無駄な部分の見直しです。建築の現場では、建築士がデザイン性を重視して設計を進めることが少なくありません。もちろんそれ自体は大切なことですが、建築士は建物

設計する専門家であり、必ずしも家賃収入や利回り、収支バランスの最大化までを優先する立場ではありません。

そのため、大家さん側が意図を明確に伝えないと、建築コストの高いプランになってしまうことがあります。どれほどデザイン性に優れていても、一点物の造作を多用すれば建築費は大きく膨らみます。だからこそ、建物の基本コンセプトは、収支とバランスを踏まえて大家さん



● 木造



● 重量鉄骨造



● RC造

木造、重量鉄骨造、RC造など構造により建築コストが変わります。一般的に木造が安価ですが、耐用年数や将来のキャピタルゲインなども考慮して、自分の運営スタイルに合ったものを選択するのが理想的です。

構造ごとのコスト比較の一例

※強→弱を◎→×で表す

| | 建築コスト | 地盤コスト | 工期 | 備考 |
|--------|-------|-------|----|---|
| 木造2階建て | ◎ | ◎ | ◎ | ・建築コスト 構造計算=簡略可 |
| 木造3階建て | ○ | ○ | ○ | ・建築コスト 構造計算=必須 |
| 重量鉄骨造 | ▲~○ | ▲~○ | ▲ | ・建築コスト 構造計算=必須 ・地盤コスト 木造の約2倍以上の重量 |
| RC造 | ×~▲ | ×~▲ | × | ・建築コスト 構造計算=必須 ・地盤コスト 重量鉄骨造の約2倍以上の重量 |

構造ごとの特性比較の一例

※強→弱を◎→×で表す

| | 耐火性 (火事) | 耐震性 (地震) | 耐久性 (風水害) | シロアリ | 遮音性 | 断熱性 | 設計の 自由度 |
|--------|-------------|-------------|--------------|------|-----|-----|------------|
| 木造2階建て | × | × | × | × | × | × | ○ |
| 木造3階建て | × | × | × | × | × | × | ○ |
| 重量鉄骨造 | ▲ | ○ | ○ | ◎ | ▲~○ | ▲~○ | ◎ |
| RC造 | ◎ | ◎ | ◎ | ◎ | ○~◎ | ○~◎ | ▲ |

生稲さんの新築プロデュースの事例



東京都内のRCマンションを手がけた時のものです。室内のコンセプトはニューヨークのブルックリン風で、換気扇付きのウォークインクローゼットを設置し天井に消臭効果のあるアクセントクロスも採用しました。デザインは建築士さんにブルックリンの写真を見せて進めていきました。

自身が考える必要があります。私自身は、安価に入手できる市販の汎用品を上手く使いながら、特注品のように見える空間作りを意識しています。例えば、壁紙や照明もインターネットで見つけた汎用品を組み合わせることで十分に高級感のある仕上がりになります。

さらに、集めた部材をどのように配置するかについては、簡単なデザイン資料をパワーポイントで作成し、建築士さんに共有して相談しながら進めます。それを元に建築パースへ落とし込んでもらい、最終的なプランに反映する流れです。こうすることで、イメージのズレを防ぎながら、コストとデザインの両立がしやすくなります。

物件を魅力的に仕上げるうえで、もう一つ大切なのが入居タレントと合わせたコンセプトとストーリー作りです。例えば、独身男性の高所得者層を想定した東京都内のRCマンションを手がけた際は、室内をニューヨークのブルックリン風のイメージで仕上げました。この時に重視した設備は収納です。25㎡のワンルームでありながら、湿気

を除去できる換気扇付きのウォークインクローゼットを設置しました。さらに、天井には消臭効果のあるアクセントクロスも採用しています。天井にしたのは手が届きにくく汚れにくいため、長く綺麗な状態を保ちやすいからです。こうした工夫により、この物件は周辺相場よりも高い家賃で高稼働を実現できました。最後に構造的に建築コストを見ていきたいと思えます。一般的に木造が最も安く、重量鉄骨

造、RC造の順に高くなります。そのためRC造は利回りを上げにくい面がありますが、その対策として階数を確保する方法などもあります。一方で耐火性、耐震性、耐久性、遮音性、断熱性などではRC造が優位です。また、設計の自由度は重量鉄骨造が高く、次いで木造となります。以上の点を踏まえながら、単に安く建てることだけを指すのではなく、それぞれの特性を理解したうえで自分の運営スタイルや収支計画に合った構造を選ぶことが大切です。

収益最大化のためのトラブル対策と運営ノウハウとは？

建築プロジェクトがスタートしたら、定期的に現場を検査

土地から新築物件を企画する際によく起こるのが、建築途中で発生するトラブルです。特に注意が必要なのが悪質な建築会社です。私も過去に建築途中で業者が倒産するという最悪の事態に遭いました。

悪質な建築会社の特徴として、ネット検索や仕事関係の繋がりで、ネット検索や仕事関係の繋がりがなどで悪い噂が分かりやすく。特に業歴が浅く実績もなく、ネットだけで積極的に仕事を募集しているところは要注意です。また、金融機関との取引が少ない、取引先を開示していないなどの場合も危険です。さらに経歴詐称の常態化を始め、反社や犯罪者が関与していたり代表が名義貸しで実体がないケース



などもあります。職人を抱えていると主張しながら実際はいなかったり、社内に現場を統括する建築士や施工管理技士が存在しない会社などもあります。

実際に建築会社さんを選ぶ際のチェックポイントは多岐に渡ります。まず、進行中のプロジェクトを見て、現場の規律や清潔さを確認します。可能なら後日、

抜き打ちで再訪しましょう。次に専門性です。同様の規模や建物構造の建築経験があるか確かめます。評判も重要で、周囲の大家さんなど実際に利用した人の声を聞けるとベストです。与信情報は、帝国データバンクや東京工リサーチなどで会社の評価を調べます。

ただし、これらのチェックは現時点の評価で、未来の保証にはなりません。そのうえで、複数の建築会社から見積もりを取り内容を比較します。最低価格だけでなく、サービスの質や工事期間も考慮しましょう。請負契約時には、契約書の内容を徹底的に精査します。遅延時のペナルティ、延回数などの制約、契約解除時の権利関係などを明確に記載したものが理想です。

建築プロジェクトがスタート

したら、品質確保のために定期的な抜き打ち現場検査を実施します。現場の規律が保たれているか、設計図と作業が整合しているか確認し、危険な兆候を見逃さないようにします。また、建築士を含む定期ミーティングを設け重要事項を協議・確認・承認します。技術的・法的問題が発生しても建築士が同席していれば迅速に相談できます。ミーティングの内容は必ず議事録を作成し、具体的に記載して参加者の署名をもらいましょう。定期的に具体的なコミュニケーションを記録することで、誤解を防げます。大家さんが主役ですから相手の責任範囲内のミスがあれば、合意したルールに基づきペナルティを要求します。ルールを形骸化させないことも次のミス防止に繋がります。

実際に生稲さんがトラブルに遭った事例

トラブルの概要

建築請負の取引条件

着工：1,034万円
 基礎：1,034万円→基礎完了後すぐに
 工事停止（出来高250万円ほど）
 上棟：1,034万円 竣工：2,070万円

取引履歴

- 2018年9月
土地取得、確認申請
- 11月
工事請負契約締結→着工支払い1,034万円
- 2019年5月
基礎完了→基礎支払い1,034万円
- 6月
工事遅延→現時点と履行分の所有権譲渡合意
- 8月
工事停止
- 10月
元請負会社との請負契約解除
(明け渡し合意、下請会社情報、出来高査定ルール)
→侵入禁止バリケード設置、下請会社へ
内容証明書送付(所有区分、債権者の明示)
- 2020年4月
第三者による出来高査定、そのまま請負契約の締結
信金Cへ経緯書を提出し請負先変更と
証書貸付期日変更の相談
- 5月
創業すぐからの付き合いが長い金融機関であり、
日頃から良好な関係だったため親身に相談に
乗ってもらえ、期日変更手続きはスムーズに実行された
- 6月
元請負会社と前渡し金返還金額の合意
- 12月
建物竣工(新型コロナウイルス禍真ただ中で
想定賃料が下がる)
- 2021年1月
元請負会社の破産手続き開始決定
- 3月
倒産防止共済へ共済金貸し付けを申請
- 3～5月
中小企業基盤整備機構からの
調査回答のやり取り
(書類の整合性、消費税まで細かく精査される)
- 5月
機構から入金1,805万円
(既存支払い分2,068万円—出来高263万円)

2018年に土地取得後、3階建てのアパートを計画し着工しましたが工事が途中で停止。弁護士の助言のもと契約解除や出来高査定、請負先変更を進め2020年12月に竣工しました。建築会社の破産後は、倒産防止共済から貸付を受け損失を補填。コロナ禍の影響もあり想定賃料は下がりましたが無事に完成させました。

建売や建築条件付き新築の場合、悪質な不動産業者にも注意が必要です。相場より高過ぎる利回りのプランを提案してくる業者は危険です。選ぶ際は過去の建築プロジェクトの実績と信用度を徹底調査します。悪質な建築会社からのマージンより、信用と責任を重視する業者を選びましょう。実際に進行中の現場を訪れ、管理状況を確認すると色々見えてきます。

建築会社や不動産業者が過去に指示処分や業務停止処分などを受けているかは、国土交通省

発生しがちなトラブルと対応の一例



金融機関関連

プロジェクトの進行中に建築費のアップや工期の延長などが発生した際にトラブルになるケースがあります。工期延長の対策としては、融資スケジュールに余裕を持たせるのが効果的です。



隣地関連

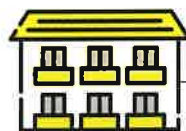
隣地所有者とは定期的に意思疎通を図り、建築前は事前説明や意見聴取を行います。取引前に測量図や登記簿を確認し、確定測量図も必ず確認します。合意形成は土地家屋調査士に委任しましょう。



業者関連(建築士、建築会社、不動産業者など)

悪質な建築会社や不動産業者を見極める力を養うことが重要です。建築士とは意見交換を頻繁に行い、大家としての要望や予算、スケジュールなどを明確に伝えます。

そのほかにも隣地との境界や
 接道状況、金融機関の融資トラ
 ブルなども注意が必要です。建
 築中の資金調達では一括返済リ
 スクを避けるため手形貸付では
 なく必ず証書貸付を選びます。
 最後に入居募集については、
 徹底的に実践することが大切で
 す。私もコロナ禍に竣工した物
 件で入居が決まらず苦労した経
 験がありますが、仲介業者への
 営業、ステージングの実施、初期
 費用の負担軽減などで満室にで
 きました。ポイントは家賃は高
 めに設定し、敷金・礼金を下げ
 たりゼロにしてお得感を演出す
 ることです。その際には、契約時
 に短期解約時の違約金などにつ
 いて特約を盛り込みます。



5

不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「掘り出し物の 高利回り物件を探すコツ」



解説／石原博光

2002年より不動産投資を始める。現在、日米で8棟を所有、不動産規模は6.5億円。右記著書は37刷を記録しロングセラー。不動産投資に関するZOOMコンサルティングはこちら。

<https://ebisunoi.com/>



と思います。僕の場合は、1棟目を購入するまで毎日5時間はネットに張り付いて物件を探しました。そこまでやれとは言いませんが、一定の検索条件で毎日見続けていれば物件や利回りの相場観が養われますから、数多くの情報に継続的に接するようにしましょう。

物件探しのサイトはいろいろあります。中には「投資家向け収益物件専門」をうたっているサイトもあって、そこをチェックするのが効率的だと思われるかもしれませんが、掘り出し物を見つければ大手ポータルサイトのほうがチャンスはあると思います。なぜなら収益物件専門サイトに掲載されている物件は、既に「投資家向け」というフィルターがかかっているのです。投資家が集まりやすく、いい物件が出た場合に競争が激しくなるからです。即断即決の時間勝負になってしまふと、未経験者には不利です。



大手ポータルサイトで売りたいアパートを検索する際のコツとしては、まずは利回りの高さで条件フィルターをかけるのが効率的です。ただ、単純に「利回り13%以上」で探しても物件の数はそれほど多くないですし、その中にいい物件がある可能性は低いと思います。そんな高利回りでも本当にいい物件ならあつという間に売れてしまいますし、売れ残っているのであれば、やはりそれなりに問題がある可能性が高いでしょう（その問題が克服できるレベルの高利回り物件を探すことがこの連載の趣旨です）。



高利回り物件をゲットするために、探し方にもコツがあります。これから1棟目を買おう

という人は、不動産屋の実店舗を回ったりするより、まずはインターネットで探せば十分だ



僕のオススメは「情報掲載日」に注目することです。掲載してから長い時間がたっている物件というのは、ずっと売れ残っているわけで、そこに値引きのチャンスが出てきます。最初は当然ある程度の利益を見込んで値段を付けるわけですが、あまりに長い間売れず、問い合わせもほとんどないような状態ですと、売主も弱気になっっているものです。相続で手放すのであれば、相続税の納付期

限が近づいて焦っているのかもしれない。もともと高利回りで売り出されている物件を買っても、普通の利回りの物件を値下げしてもらって高利回りにしてしまうのが最上の策です。

築古上物ありの土地を探すという手も

またもうひとつ、これは築古物件を探す際に限定したテクニックですが、これも大手ポータルサイトで検索対象を「アパート」や「戸建て」ではなく、「土地」として探すのも手です。土地として売り出している、実は古い建物が残されているケースがよくあります。売主が「古くて建物としては価値がない」と判断し、「あくまで土地として売るので、建物については知りませんよ」という売り方をしているわけです。

そんな建物でも、大半は費用さえかければ住めるレベルに

リフォームすることはできません。交渉では「この建物を壊すのに費用がかかる」と、さらに値引きを打診してみましよう（実際には壊さずリフォームして再生させても、文句は言われないでしょう）。それでリフォーム費用も入れて十分な実質利回りが出るのならオススメだと思えます。

理想を言えば、売主側の事情で世の中に情報が出ていない「未公開物件」を手に入れるのが一番オイシイです。相続などで急に売らなければならなくなって、でも売れることを周囲の人に知られたくない。そんな物件であれば売主は期限があるので焦っているし、競争相手もないのでじっくりと値下げ交渉して、表面利回り15%や20%で買うことも可能でしょう。実際に僕はそうして安く物件を手に入れた経験があります。

ただ、一棟アパートは1000万円単位の買い物ですから、初



めてフラットと不動産屋に訪れた客に、気軽に未公開情報を教えてくれるとはちょっと考えられないですよ。そういう物件は、僕が手に入れたときのように、ひっそりとつき合いのある投資家に売られていたりするわけです。そうした物件に出会う可能性を高めるためにも、実際に買うところまでいかなくても、問い合わせして交渉する経験を積んでいくことが大事なのです。

※画像はイメージです

新築アパート満室投資術

解説／白岩貢

第6回

相続税対策では無知が大きな不利益になる

大家の目線を持った
相続対策を考える

不動産投資の手法に「これだけが正しい」というものがないように、相続においても正解は人によって変わります。相続税対策としての不動産投資を紹介する私の事例も、誰にでも当てはまる内容ではありませんが「このようなやり方もある」という視点でご覧ください。

まずは、少し相続税の基礎知識について解説します。相続税というのは、亡くなられた親などから、お金や土地などの財産を受け継いだ（相続した）場合



に、その受け取った財産にかかります。相続税は、財産を相続した場合に必ずかかるわけではなく、相続した財産の額から、債務や葬式費用を差し引くなどした後の額が、基礎控除額を上回るときにかかります。基礎控除額の算出は次の計算式を利用します。

●基礎控除＝3000万円＋
(600万円×法定相続人の数)

基礎控除の計算では、法定相続人の数が大きく影響します。また相続では遺産総額の多い少ないに限らず、遺産の種類や相続人の関係性によってもめる可能性があります。

遺産の種類でいえば、不動産の割合が多くて納税する現金がないケースと、逆に現金が多くて相続税が多額にかかってしまふなど、さまざまな問題が発生します。特に相続税対策では、知らないことで不利益をこうむ

相続税



る可能性が高いです。専門家は机上の話が得意です。相続に強く相続税対策としてアパート経営を勧める税理士であっても、実際に自身がアパート経営をしていなければ、大家目線を持つのは難しいです。税金を安く抑えることは考えられても、賃貸経営を成功させるまでは考えが及ばない現実を知っておいてください。

地方の土地は売り、
都内の好立地に買い替える

先祖代々の土地が引き継がれている地方の地主さんにも考え

ていただきたいのは、「その土地に将来性はあるのか？」という事です。

ハウスメーカーは、お持ちの土地に見合った大規模なアパートを何棟も提案して頂くことができます。キレイに作られたシミュレーションには、何十年も下らない家賃が書かれていることをご存じでしょうか。「一棟借上げして家賃を保証します。空室の心配はありません」と豪語したところで、数年後に家賃の見直しがあり、シミュレーションどおりにいかない現実を思い知らされることでしょう。

あなたの土地に強い賃貸ニーズがあり、それが何十年も続く、そう確信できるのならいいですが、そうでないのなら速やかに地方の土地を売り、都内の土地を買ってアパートを新築したほうが得策です。地方に何百坪という土地を持つ地主さんであれば、地方の土地は売り、例えば

自由が丘などの一等地で40坪を買うべきです。これで将来の換金性が大きく変わってきます。

路線価と実勢価格の乖離(かいり)を利用する

将来的に下がない価値がありつつ、相続税の評価が圧縮できる物件にするのがポイントです。路線価と実勢価格には乖離があります。都会の一等地は路線価の遥か上をいっていることがほとんどです。都会では路線価よりも遥かに高い値段で土地が取引されているので、例えば



23区で売買する際に路線価の話

題はまず出ません。都会で出るのは時価だけです。逆に、地方では実勢価格が路線価よりも遥かに下でしょう。その状況で相続が発生したら、一体どんなことが起こるのか考えるべきです。地方の場合は、実勢価格が路線価より安い場合があり、実際の価値より高く評価されてしまうから損をし、さらに収益性も伸びないことが往々にして起こります。先祖代々の土地を継ぐことで、相続税という大きな出費が発生してしまうのです。

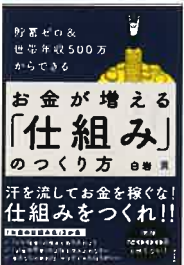
しっかりと納税資金を用意できる人であればいいでしょうが、資産のメインが不動産である地主さんに多いのは、土地があっても現金がないというケースです。いざというときに、田舎の土地が売りに売れず困り呆てる地主さんも多いです。これが都会の場合だと、不動産が一つしかないのに相続が発生して、相

続税を払うために唯一の不動産を手放さざるを得ないケースもあります。そうならないためにも準備をしっかりとっておきましょう。

相続税路線価は国が定めているものですから、この乖離を堂々と利用するのは、歪みを利用させているだけの話ですが、路線価が高いか安いかが相続税が決まってしまうことは意外に知られていません。相続税路線価という基準に対し、実勢価格が高いのが東京で、低いのが地方であることをしっかりと覚えておいてください。

白岩貢

東京の世田谷、目黒を中心としたアパート7棟と戸建て賃貸4家、60余室の大家。20年で累計400棟を超えるアパート建築をサポートしている。サイト <https://shiraiwamit.sugu.com/> ユーチューブチャンネルは「白岩貢」で検索



成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

様々な視点から徹底検証！

生活保護の入居は歓迎すべき？

**様々なリスク対策を考え
条件付きで受け入れる**

今回は「生活保護受給者の入居は歓迎すべきか？」というテーマでお話したいと思います。これは大家業をしている人から一度は悩むテーマではないでしょうか。結論から言いますと、単純にYESでもNOでもありません。ただし、戦略としては「アリ」です。

まずは大家さん側の本音から考えてみます。生活保護受給者の方を受け入れるメリットのひとつは、家賃が安定する可能性がある点です。家賃の代理納付を実現できれば、基本的にほぼ確実に家賃が入ります。

ある意味一般的な入居者様より安定しているわけです。サラリーマンの方でも、会社が潰れたら滞納のリスクは高くなります。しかし、生活保護受給者の方の家賃は国が支払うため、表面的にキャッシュフローだけ見れば優良入居者とも言えるのです。実際に、生活保護受給者向けに特化して賃貸経営を行っている大家さんもいます。ポイントは、生活保護受給者には次の2タイプの人がいる点を理解しておくことです。

- ① 本当に働けない人
- ② 働けるのに働かない人

これを一括りにすると失敗する確率が高くなります。ある調査によれば生活保護受給者の約6割の人が「働きたいと思っている」というデータもあります。そのため、支援をすることで約4〜5割が就職に繋がっているそうです。つまり、生活を立て直す気持ちのある人がいるわけです。ここを誤解してはいけません。

とはいえ、現場の肌感覚で言うと「一生働かないな」と感じる人がいるのも事実です。私の家族が生活保護を受けている方にお弁当を配るボランティアをしているのですが、なかには「もらって当然」みたいな態度の人もいます。さらにややこしいのが制度の構造です。現状の生活保護は、必ずしも「頑張って働けば楽になる」という仕組みとは言いきれません。例えば、生活保護を受けている方が月に8万円を稼ぐと生活保護費が減ります。さらに怖いのが「来月もそれくらい稼ぐかも知れない」という見込みで、引き続き減らされるケースがあるのです。

しかし、現実には毎月同じように稼げるわけではありません。日雇いやスキマバイトなどの仕事は非常に不安定だからです。また、体調を崩してしまえば継続できない場合などもあります。その結果、収入は減ったのに生活保護費も減額されたまま…という状態になる可能性が出てきます。すると、家賃が支払えなくなるリスクが高

■生活保護受給者を歓迎する場合の条件の一例

代理納付制度を活用する



ケースワーカーと連携する



※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23万人の人気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

くなります。このような現象が実際に起きているのです。大家さんとしては「入居者様に社会復帰して欲しいが、結果的に家賃滞納のリスクも上がる」という矛盾した状況もあるわけです。ほかにもリスクとして、次のような点が考えられます。

- ① ゴミ問題
 - ② 騒音問題
 - ③ 近隣トラブル
 - ④ 孤独死（生活保護受給者は孤立している人も多い）
- それでは大家さんはどうすべきか。私の結論は「条件付きで歓迎する」です。ポイントは次のような項目を満たしているかです。
- ① 代理納付制度を使えるか
 - ② ケースワーカーと連携ができるか
 - ③ 本人の生活態度に問題はな
 - ④ 孤立していないか

以上をしっかりと確認することです。さらに、入居者様を生活保護受給者の方だけにしないこともリスクヘッジに繋がります。生活保護受給者の方に偏ると物件の空気感が変わってしまうからです。生活保護は、再起のための制度です。そして大家さんは土台である「住まい」を提供する側といえます。そのため、本来は社会復帰できれば喜ぶべきです。しかし、現実はその簡単ではありません。社会復帰しても不安定なため、生活保護に戻る可能性もあります。

だからこそ私は「リスクを理解したうえで困っている人には手を差し伸べる：ただし感情ではなく戦略で行う」のが、生活保護を受けている入居者



様との正しい付き合い方だと思います。

民事信託契約で 認知症対策



認知症などで意思能力が低下していると判断された場合は、銀行口座が凍結されることもあります。不動産の売却・購入などの契約もできないため、自分で財産を処分することができなくなってしまい、そうすると相続対策の実行もできません。

●民事信託(家族信託)で財産を守る

そこで注目されているのが「民事信託(家族信託)」です。本人に代わり、不動産や金融資産など財産全般を家族で管理する仕組みです。本人の意思能力が低下する前に、財産の名義を本人(委託者)から妻や子ども(受託者)に移し、本人に代わって財産の管理や運用、売却などの処分を行なう制度です。たとえば、夫が認知症となって施設に入り、妻が一人になった場合。民事信託をしていないと、妻がマンションを住み替えたいと思っても、売却や賃貸に出すことができません。

しかし、信託していれば妻がマンションを貸したり処分したりできますし、より不安のない生活を送ることができます。民事信託は相続対策をスムーズに進めるうえで非常に有効な制度であり、「0円相続」を実現するためにも必要となります。



●認知症の診断が出る前に準備を

民事信託には本人の意思確認が必要なため、認知症が進んでからはできません。契約書の素案を作るには専門家(弁護士や司法書士)と何度か面談するなど、2~3ヵ月はかかります。

また、契約書は公正証書が望ましく、公証役場にて公証人が作成する公正証書にて信託契約書を作成するようにします。あっという間に症状が進んでしまう場合もあるので、認知症の診断が出る前、「もの忘れが多くなったかな」と感じた時点で準備を進めるようにしましょう。

知っておきたい！0円にする相続

解説／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95冊。
URL
<http://www.yume-souzoku.co.jp>



新刊
発売中

●民事信託のメリット

- ・成年後見制度と比べて、柔軟な財産管理ができる。
- ・委託者が認知症となった後も、財産管理を継続できる。
- ・遺言の機能に財産管理機能を加えることができる。
- ・遺言とは違い、3世代にわたった財産の承継ができる。
- ・株式を信託して事業承継に利用することができる。



●民事信託のデメリット

- ・民事信託の契約書の準備に時間がかかる。
- ・財産を任せてもらうための委託者の同意を得る必要がある。
- ・税金の発生や税務申告の手続きが発生することがある。
- ・認知症となってしまった後では信託契約はできない。

●成年後見制度では自由な財産管理ができない

成年後見制度とは、本人に代わって財産を管理してもらうための「成年後見人」を家庭裁判所で選任してもらい、この成年後見人に財産管理を任せる制度です。しかし、成年後見制度で財産を管理してもらう場合、民事信託のように自由な財産管理をすることはできません。成年後見人は、本人の財産を維持・保存するのが職責で、不動産を売却したり処分したり、収益不動産を購入したりすることは、基本的にはできません。



▶ POINT

民事信託契約をすれば対策が継続できる

秘密厳守をお約束



今の設備を活かし



温もりも引き継ぎ



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できます。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

アパマンショップが外国人向けにInstagram・RED・TikTokの公式アカウントの運用を開始

「アパマンショップ」は、外国人向けに、SNSプラットフォームのInstagram、RED、TikTokの公式アカウント運用を開始します。近年増加している外国人および留学生の日本での住まい探しをサポートするため、外国人向けの公式アカウントを開設いたしました。

多言語での情報発信を通じて、物件情報だけでなく、賃貸契約や生活に関する情報も分かりやすく提供し、海外からでも安心してお部屋探しができる環境づくりを目指してまいります。

今後は、外国人のお客様とのコミュニケーションをより一層深めるとともに、双方向の情報発信を通じて、日本での新生活をサポートしてまいります。



Instagram



RED (小紅書)



TikTok



イーグルアイ AI監視カメラシステム



不動産管理の「困った」 AIカメラで解決

迷惑ゴミ捨て自動検知



再生

カメラのライブ映像

「リュックを持った男」
文字でAI映像検索



詳細な情報やデモをご希望の方は、
お気軽にお問い合わせください。



イーグルアイネットワークス株式会社

東京都渋谷区代官山町8-5 代官山8.5ビル4階
電話 (03)6868-5527 WWW.EEN.COM/JA

すべての所有物件
共用部やゴミ捨てトラブル
AIが自動監視



世界90か国で2,500万人以上が利用
既存の監視カメラを活用できる

APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップ公式キャラクター 「べあ〜君」の絶妙ニュアンスLINEスタンプ

アパマンショップ公式キャラクター「べあ〜君」の、絶妙なニュアンスを伝えるLINEスタンプです。お友だちや家族とのトークに使ってください！

LINE STOREより、ご購入お願いいたします。



販売金額：120円（税込）

※LINE STOREより

ご購入お願いいたします。

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

(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)

| | 通常価格 | アパマンショップ特別割 |
|---------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 料金 対象プラン ご紹介+IBJプラン | | |
| 入会初期費用 | 129,800円 <small>(税込)</small> | 96,800円 <small>(税込)</small> |
| 月会費 | | 17,600円 <small>(税込)</small> |
| 成婚料 <small>※5</small> | | 220,000円 <small>(税込)</small> |

※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/>



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



- 2026/3/1 OPEN
国体道路店
株式会社和佐



- 2026/4/1 OPEN
宮崎橋通り東店
APAMAN株式会社



- 2026/4/1 OPEN
新富士駅前店 (社宅専門店)
株式会社ハウシード
- 2026/4/1 OPEN
滋賀店 (社宅専門店)
株式会社エルアイシー
- 2026/4/1 OPEN
静岡店 (社宅専門店)
株式会社アイワ不動産

家主の困ったに答えます！ 一問一答

アパートの浴室が壊れて入居者に3週間迷惑を掛けました。その風呂代の請求が入居者からきたのですが、利用した施設は有名スパで入場料が数千円、その間ホテルにも宿泊し請求代は数十万円に。もちろん風呂代は大家が負担すべきとは思いますが、入浴場所についても話し合いはしていないのですが1LDKの部屋に対して高過ぎませんか？

風呂が壊れて部屋の使用に支障があったという点において、オーナーとしては責任がありません。ですから、銭湯などの利用料、実費分については負担する義務はありません。しかしながら、数十万円にもなる請求との事で、賃料との比較を考えても度を過ぎている感も否めません。

銭湯などなら、入浴施設の利用料は数百円程度ですが、入居

者によっては利用したい時間帯に営業していない(例えば仕事の関係で夜遅くでないと家に帰れない。)という事で、そのような有名スパを利用したという可能性もあります。

また、事前に話し合いが無かったとの事ですから、入居者としても近所にある銭湯の存在等を知らずに、有名スパに行ってしまった可能性もあります。予

め相談者の方で、利用可能な入浴施設(近所の銭湯等)を、紹介し、その分の費用負担をする旨を伝えておけば良かったかと思えます。とにかく、入居者に対しては部屋の風呂が使えなかったという事で、迷惑を掛けてもいるのですから、一步譲って、入浴料は負担してはどうでしょうか？賃料が記載されていませんのでいくらの家賃か分かりませんが、3週間風呂が使えなかったというのを、部屋が使えなかったと同視し、3週間の家賃相当額を支払うと考えれば、風呂の利用料は常識の範囲内のような気がします。

次にホテルの利用料についてですが、風呂の修繕をする際に、何日間かホテル住まいをしなけ

ればならなかった事情はありませんでしたか？工事をするのは風呂場だけとはいうものの、何日間も人が出入りする為に生活へ支障が出る為、ホテルに住まざるを得なかったという事情があれば、この支払いも認められる可能性があります。

もしも複数日に渡る工期が予め分かっていたら、本来は代替のウィークリーマンションやホテルを相談者が手当てして、住んで貰うのが明朗会計だったのです。しかし、1泊2万円以上もするような高級ホテルに泊まっていたとすると、日常生活の部屋との差は不当利得であるとも言えます。ですから、いずれにしても全額負担の必要はないと思われま

す。

ペットは小型犬1匹のみ許可する旨で契約をしました。ところが、その後犬を数匹飼育している事が発覚。最近他の住民からもクレームが出て困っています。当事者は飼い犬に子供が生まれ捨てられないと言っています。ちなみに賃貸借契約書には小型犬1匹のみ許可、鳴声等共同生活を考慮した飼育方法、苦情がある時は改善する旨を明記しているのですが、どうすればいいでしょう。

小型犬1匹のみを許可すると、明文化された契約であれば、借借人の態度は、契約違反以外の何物でもありません。1人用の住宅（ワンルーム）に複数で住むようなもので、居住人数が定められているにも関わらず、違反しているのと同じです。

しかも、生活人員が増えれば、それに比例して住宅の汚れや傷みも増えるのが一般的です。

これは動物であっても顕著

で、1匹だけの場合と複数では、住宅の汚れ方や傷み方は大きく異なります。原状回復に要する費用も、1匹よりも頭数の多い方が、コストは掛かる事でしょう。もちろん契約当時は、そのような事も考慮に入れているのでしたら、無断で飼育数が増えているのは由々しき問題であり、契約を継続しがたい信義則（社会共同生活において、権利の行使や義務の履行は、互いに相手の信頼や期待を裏切ら

ないように誠実に行なわなければならないとする法理）に、反する行為といえます。

これが、賃貸人と借借人のトラブルであれば、双方の話し合いで解決という事も可能でしょう。しかし、近所からのクレームも発生しているのであれば、今度は他の住民から大家としての責任追及をされかねません。早急な対応が必要でしょう。

もしも、不法にペットを飼育している住人を野放しにしたせいで、迷惑を被った善良な借主が退去してしまうような事になれば、賃貸経営上も問題ですし、本末転倒と言わざるを得ません。おそらく、ペット飼育を許可しているのは当借借人のみであると思われませんが（他の住民もペットを飼育していれば、お互い様であまりクレームになりにくいものです）、賃貸借契約は、



賃貸人・借借人双方の信頼関係で成り立っているのですから、その信頼関係を借借人から壊してしまったという事で、契約解除の理由に成り得ます。賃貸人に改善の余地が無いようであれば、契約を解除し退去して頂くのが良いと思います。契約を解除すれば、そこに住む居住権も無くなりま

す。ですから本来は退去となりますが、自発的に出て行かない場合は、調停や訴訟を実施し、勝訴判決を勝ち取れば強制退去をさせる事も可能です。



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

お気軽にお問い合わせください!



アビスパ福岡サッカースクール事務局
☎ 050-5871-8092

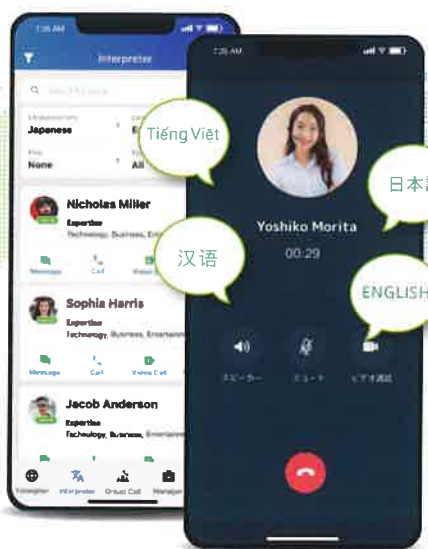
スクール情報は
こちら▶



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

From Editors

2026 MAY No.242

発行人Publisher

山崎 戒

編集長Editor in chief

久保田力

副編集長Deputy editor

山代厚男

マネージメントスタッフmanagement stuff

齋藤智恵

山中博子

鈴木道子

発行元 APAMAN 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

制作

株式会社ビジネスプレス出版社

印刷・製本

株式会社ゼンリンプリンテックス

広告掲載のお問い合わせは

APAMAN 株式会社

Tel 03-6700-3880

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



確かなスキルで心を込めて
お手伝いします

家事・育児の お手伝いサービス

お客様の日々がさらに輝き、幸せなものとなるように
お客様のライフスタイルに合わせたオーダーメイドの
サービスで 家事や育児をサポートします。



ハウス
キーピング

ベビー
シッティング

ハウス
クリーニング

ハウスキーピング



「仕事が忙しくて家事がはかどらない」「休日は存分にリフレッシュの時間にあてたい」といった思いをお持ちではありませんか？ お客様が快適な時間を過ごしていただけるよう、ハウスキーパー（家事スタッフ）がご自宅にて、掃除・洗濯・ベッドメイキング・料理など、ご要望に応じた家事を承ります。

1時間 **¥4,620** 税込 + 交通費 ¥1,000 税込

（基本時間 9 時～ 18 時にご利用の場合）

※ご利用は 3 時間から、30 分単位で承ります。
※月に 1 回以上、定期スケジュールでご利用いただく場合の料金です。（レギュラープラン）
※単発でご利用いただく場合（スポットプラン）、料金が 1 時間 ¥5,500 + 交通費 ¥1,000 となります。
※9 時～ 18 時以外、土日祝のご利用は別途追加料金が発生します。詳しくはお問合せください。

（ハウスキーピングサービスのご利用につきまして）

※暮らしの中での基本的な家事のお手伝いを実施します。
※お客様宅にある掃除・洗濯用具類を使用します。
※安全性が確認できない業務、専門性の高い業務、また当初の予定範囲を超えるような業務等は承ることができません。専門器具を用いた専門清掃をご希望の場合、ハウスクリーニングサービスをご利用ください。
※レギュラープランでご利用の場合、お客様ご不在時でのサービス提供も可能です。

ベビーシッティング



お忙しいご家庭へ、リフレッシュやご出産前後のお母さまのサポート役として、シェヴのベビーシッターがお手伝いします。ご自宅や外出先など、ご指定の場所へベビーシッティングサービスをご提供します。掃除や料理といった家事を承るサービスもごございます。またスタッフについてもご希望いただくことができます。

1時間 **¥3,200** 税込 + 交通費 ¥1,000 税込

（基本時間 9 時～ 18 時にご利用の場合）

※ご利用は 3 時間から、30 分単位で承ります。
※月に 1 回以上、定期スケジュールでご利用いただく場合の料金です。（「レギュラープラン」）
※月 1 回未満でご利用いただく場合（「スポットプラン」）、基本時間の料金が 1 時間 ¥4,500 + 交通費 ¥1,000 となります。
※9 時～ 18 時以外、土日祝のご利用は別途追加料金が発生します。詳しくはお問合せください。
※お子様 2 名でのシッティングをご利用の場合、基本時間の料金が 1 時間 ¥4,300 + 交通費 ¥1,000 となります。
※新生児からシッティングサービスを行っております。

ハウスクリーニング

エアコン・バスルーム・キッチンなど専門器具を用いて重点的にクリーニングします。
詳しくはお問合せください。

お問い合わせはこちら

※詳しいパンフレットは担当までお問合せください。



0120-699-100

 **chezvous** 株式会社シェヴ
housekeeping & babysitting

本社 : 〒160-0008 東京都新宿区四谷三栄町 3-13 1 階 3 階
三田オフィス : 〒108-0014 東京都港区芝 5-13-15 4 階
<https://www.chezvous.co.jp/>



サービス提供エリアは、原則として東京 23 区、神奈川県内一部（横浜市、川崎市など）です。他エリアでもサービスをご提供できる場合もございます。お気軽にお問合せください。

