

2026
AUGUST

8

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

理想的な資産の組み換えを実現!
大家さんが本当に
得する出口戦略



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（親し、独立した日本法人については対象とする）

Domestic Corporation

アパマンショップ

rental network

OWNERS

- 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 **理想的な資産の組み換えを実現!**
大家さんが本当に得する「出口戦略」
- 16 **不動産投資・賃貸経営を学ぶ**
第8回 解説/石原博光
- 18 **新築アパート満室投資術**
第9回 解説/白岩貢
- 20 **成約率が格段に上がる最強空室対策**
第144回 解説/浦田 健
- 22 **知っておきたい! 0円にする相続**
第9回 解説/曽根恵子
- 25 **APAMAN NEWS**
- 30 **家主の困ったに答えます! 一問一答**
- 34 **奥付**



From APAMAN

アパマンショップでは、「AIスマートグラス」の 店舗への導入を推進してまいります



山崎 戒
APAMAN株式会社
代表取締役社長

アパマンショップの強みとしまして、最新のAI活用があると思っております。AIにつきましては、今いくつかのシステムを開発しておりますが、今回は「AI スマートグラス」についてお話させていただきます。

最近、日本で発売を開始しました AI スマートグラスは、臨場感あふれるオンライン内見を実現するスマートグラスとなります。賃貸住宅のお部屋探しでは、来店前に Web サイトや SNS、動画、オンラインで情報収集を行うお客様が増えています。物件写真だけでは伝わりにくい室内のリアルな雰囲気や生活動線、周辺環境をスタッフ目線で案内するため、より具体的に分かりやすい情報提供が求められています。

AI スマートグラスを活用したオンライン内見では、スタッフがこのメガネをつけて、実際に内見するのと同じような目の高



さ、目の位置で、お客様に実際のお部屋を自分で見てるような感じで、見ていただくということが可能となります。非常に臨場感溢れる形で、お部屋を見て頂けますので、実際に内見する時間が無い方でも、ちょっとの空き時間があればオンライン内見が可能となりますので、お部屋探しが楽になります。まるでその場にいるかのような「リアルなオンライン内見」を実現し、物件紹介や SNS 素材の撮影にも活用できます。デジタル技術と店舗スタッフによる接客力を組み合わせることで、お客様にとって、物件や周辺環境をより具体的に把握しやすく、安心して相談できるお部屋探し体験の提供を目指してまいります。



賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics



アパートの募集家賃、 シングル向きが上昇

アットホームの調査では、今年5月のマンションの平均募集家賃は首都圏や大阪市など計11エリアの全面積帯で前年同月を上回りました。ファミリー向きは9カ月連続で全エリア上昇、シングル向きも東京23区や大阪市などで最高値を更新。アパートもシングル向きが3カ月連続で全エリアが上昇。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■札幌市4万1601円、■カップル向き■東京23区12万7392円、■ファミリー向き■福岡市10万2004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、愛知県名古屋市、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

入居率や賃料の鍵は 利便性と快適性

クレアスライフが20代〜50代の単身者対象に行った調査によると、約7割が賃貸住まいで、物件選びは家賃と立地のバランスが重視されています。間取りは1R〜1LDK、家賃12万円未満が主流ですが、収入に応じ利便性との最適解を求める傾向です。必須設備には水まわりの独立性や収納、エアコンが挙げられ、日常生活の基本機能が重視されています。さらに「24時間ゴミ捨て可」は利便性の高い設備として人気で、セキュリティ面ではオートロックや防犯カメラ、管理体制の充実が安心感に直結しています。また、家賃値上げに慎重な声が多いものの、引越し負担との比較で一定の許容範囲も見られました。総じて駅徒歩10分圏内や主要エリアへのアクセス、充実した設備・防犯体制といった「利便性」と「快適性」の両立が入居率や賃料維持の鍵となっています。

汚部屋やゴミ屋敷は 高齢単身に多い傾向

ブルークリーンが賃貸物件を所有または管理する方を対象に実施した調査では、35・5%が汚部屋やゴミ屋敷への対応経験がありました。判断基準は「ゴミ袋の放置」が約7割で最多。経験者の約6割が直近1年間で発生を経験し、属性は高齢単身者が最多。近隣クレームや100万円を超える高額な原状回復費が生じる事例も報告されています。汚部屋化は孤独死や社会的孤立の前兆である可能性が高く、資産を守るだけでなく入居者の異変を早期に察知する取り組みも重要です。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

3点式ユニットと同面積でシャワー・トイレを分離



従来の3点式ユニットバスと同スペースで、シャワーとトイレを分離できる水まわりユニット『SHOWER&POWDERⅡ（シャワーアンドパウダーツー）』。機能性に優れ省スペースを極め、一体施工で工期を短縮できる点も魅力。デザイン性を高めた上位モデル『SHOWER&POWDERⅡ-mono chrome-（モノクローム）』も8月3日から発売予定で、選択の幅も広がっています。参考小売価格は、標準仕様価格107万9,100円（税込）～（モノクローム1116サイズの場合）。○パナソニック AWエンジニアリング / <https://panasonic.co.jp/phs/pawe/>

室外機が置けない築古物件でもOKのエアコン

室外機が不要で、窓枠に取り付けるだけで設置できる『窓用ルームエアコン JA-W18B・JA-W16B』。高い冷却性能に加え、空気をリフレッシュするマイナスイオン発生機能も搭載。使い勝手が良く、汚れが気になりやすいフロントパネルは取り外して水洗いも可能です。対応する窓の高さは777mm～1,410mmで、別売りの延長枠を使えば最大約2mまでの窓に対応。室外機が置けない築古物件を低コストでバリューアップできます。店頭予想価格は6万円前後（税込）。○ハイアール ジャパン セールス / <https://www.haier.com/jp/>



賃貸経営—私の履歴書

相場を上回る家賃で決まった シェアハウスが大家業の転機に



賃貸経営オーナー
仲尾正人氏

不動産投資家。金融機関の目線と現場実務を融合させた「仲尾式」メソッドを確立。現在は空き家再生、シェアハウス、民泊、レンタルスペース、福祉など複数の事業を展開。講座・セミナー・YouTube・SNSなどで賃貸経営の成長ロードマップを提唱。

近隣の家賃相場が月額約2万円のエリアで、5万2,000円という強気の賃料でありながら22部屋が即満室となり7人もの入居待ちが出る…。そんな成功を収めたのは、31歳の時に手掛けた元旅館をリノベーションしたシェアハウスでした。当時、周囲からは「止めておけ」と反対されましたが、私は「個性的な部屋への需要は必ずある」と信じて和室を洋室へ改装し、大広間をユニークなL字型の間取りにするなどの工夫を凝らして再生しました。この転機が、大家業としての自信を決定的なものにしたのです。

私が大家業の道を歩み始めたのは22歳の時でした。不動産会社に勤務しながらも、「会社員として一生を終えられるか」という不安を抱えていたため、将来への備えとして三重県四日市市の220万円の中古の区分所有マンションを競売で購入したのが始まりです。失敗への恐怖もありましたが、家賃が入りローンが減っていく現実を目の当たりにして「人生は自分の選択で変えられる」と確信しました。

その後も物件を増やし20代の終わり頃には、複数を売却し1,000万円ほどの現金を手に入れました。30歳以降はこれを元手に一棟物件へ移行。融資の際は現金購入した区分所有マンションを担保として活用し借入を重ねたのです。その後は新築物件も手掛けました。リフォームは得意でしたが新築に競り負ける経験や「こんな設備があれば」という思いから、誰からもケチが付かない物件を作りたいと考えたからです。

順風満帆の裏には教訓もありました。一軒目のシェアハウスの準備中、隣接する会社の社長さんから「何を作っているのか」と不審者扱いを受けたのです。私は丁寧に説明を繰り返し、最終的には新入社員の寮として部屋を借りていただけるまでになりました。この経験から、町内会への加入や挨拶を何よりも大切にしています。

特別な才能がなくても、地道な努力と地域への敬意があれば賃貸経営は堅実に続けられます。今後地域社会への貢献を見据えつつ、新しいことに挑戦していきたいと考えています。



仲尾さんは大規模なものから戸建てまで、幅広いジャンルの物件をシェアハウスとして運営して高稼働を実現されています。

賃貸物件購入の主な履歴

現金で220万円の区分所有マンションを競売で入手して、賃貸経営をスタート。その後も区分所有、戸建てなどの賃貸物件を取得。

2006年

三重県津市で1棟マンション（RC4階建て32戸）を購入。19室あった空室を3か月で満室にすることに成功。ほかにも中古の物件を買い進める。

2012年

31歳の時に1軒目のシェアハウス『KOMAPORT築地口』を開業。廃業した旅館をリノベーションで人気物件に再生し高利回りを実現。

2013年

シェアハウス『KOMAPORT金山』、シェアハウス『KOMATOWN一宮』を開業。そのほかにも複数戸の区分所有マンションを購入。

2015年

シェアオフィス『koma-office一宮』を開業。

2016年

シェアハウス『コマヒルズ東山公園』を開業。そのほかにも中古の物件を買い進める。

2017年

空き家を活用した介護福祉施設やグループホーム事業をスタート。

2024年

現在は、賃貸経営も含めて7社を運営し総売り上げは約1億5,000万円を実現。

2026年

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 5,000 件を超える物件売買に関わる。大家さん目線でのアドバイスや手腕が話題となり、地上波キー局の人気番組を始め、FM ラジオのレギュラー番組などにも出演。幅広いジャンルで活躍中。



知らないと損する “不動産売却”解説書 ～業界28年の プロ社長が教える～

物件を高く、早く売するためのノウハウを満載した一冊。賃貸経営における出口戦略の考え方や有効なノウハウなどを学びたい人にオススメ。○著者：新川義忠○発行：夢パブリッシング○定価：1,980 円(税込)。

理想的な資産の
組み換えを実現！
大家さんが
本当に得する
「出口戦略」
賃貸経営の規模拡大に不可欠な資産の組み換え。
今回はその成否を分ける物件の出口戦略を
有利に進めるノウハウをご紹介します。



出口戦略を成功に導くためのポイント



適正な 売値にする

ネットの掲載価格は上昇中ですが、希望額と成約価格は別物です。期待と現実には開きがあるためネット情報を過信せず、実勢相場に基づく適正な価格設定が重要です。



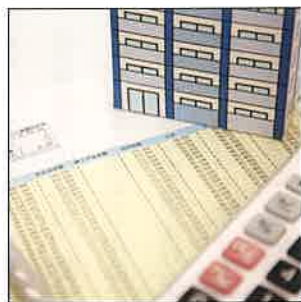
家賃設定は高めで 高稼働が理想的

高稼働で空室が少ない物件の方が売却時にも有利です。また、家賃を下げると利回りも下がります。そのため日頃から安易に家賃は下げず、初期費用の負担などで対応します。



情報を「買いたい人」に届け 長期間の告知は避ける

物件を評価してくれる人に情報を届けましょう。地方物件は地元外の人に評価されることがあります。またネガティブ印象をもたれやすいため長期間のネット公開はNGです。



融資が付きやすい 状況にする

法定耐用年数を超える築古が原因で融資が通らない物件も諦める必要はなくなりリフォーム前提など、金融機関ごとの特性に合わせた戦略を練ることで道が開けてきます。



清掃など物件の管理に 常に気を配る

修繕費の増加を理由に売却を急いでも、買主は敬遠します。反対にリフォーム済みの物件や清掃が行き届き管理状態が良いものは印象が良く、出口戦略でも非常に有利です。



資金繰りなどに余裕がある タイミングで売り出す

高値売却は焦らず余裕を持つことが重要です。期限に迫られると不利になるため、余裕のある計画を立て、価格交渉の主導権を渡さないよう備えることが成功の鍵です。

物件を売却する際は 高稼働の維持と 利回りの確保が重要

賃貸経営で規模を拡大するには、既存物件を売却して資産の組み換えを行う「出口戦略」も極めて重要です。家賃収入だけでなく売却益を含めたトータル収支で黒字を目指すのが理想的で、成功のポイントはずばり5年から10年の長期保有によりローン残債を十分に減らしておくことが挙げられます。

昨今の買主さんはネットや生成AIを駆使し、購入価格の妥当性をシビアに判断しています。ポータルサイトの「掲載価格」はあくまで売主側の希望価格であり、成約価格とは別物だと理解しなければなりません。また、買主さん側の属性の問題だけでなく、物件の築年数や空室率、建物の瑕疵などが原因で金融機関の融資が通らず、売買が成立しないケースも多くあります。しかし、リフォームを前提に融資を行う金融機

関を探すなど、戦略を練れば道は開けます。また、出口で物件を高く売るには、入居状況と建物の状態を整えることも不可欠です。「修繕費が嵩むから手放したい」という物件は買主も敬遠します。困った時ほど買い叩かれるのが原則です。

具体的な準備としては、所有期間による税率の違い、家賃滞納やクレームの有無、修繕履歴、ローン残債や違約金の確認などを行います。特に高稼働の維持と

利回りの確保は重要で、安易な家賃値下げは避けるべきです。場合によっては、売却価格に費用を上乗せして家賃保証を付ける手法も効果的です。

一方で、無理に売却せず保有し続けキャッシュフローを得るのもひとつの戦略です。常に最新情報をインプットし、市場の変化に合わせて柔軟に出口戦略をアップデートし続けましょう。次頁から、そのために必要なノウハウを項目ごとに解説していきます。

家賃収入から
売却益までを
事前に見据える！

出口でも勝てる本当に優良な 物件の入手法とは？

自分の判断基準を築き
需要のある郊外まで
視野を広げて考える

賃貸経営の成否、特に出口戦略で利益を残せるかは、購入時の「入り口」で決まります。まず物件探しでは、ネットの数字を鵜呑みにせず、書籍や大家仲間の生の声を通じて自分なりの判断基準を築くことが大切です。立地は都心に固執せず、駐車場需要のある郊外まで視野を広げましょう。築年数は融資の組み

やすさに影響しますが、修繕費を含めた実質利回りで冷静に判断します。また、物件の販売会社さんとの信頼関係の構築も重要です。自身の属性を隠さず提示して、「買える大家さん」として本気度をアピールしましょう。融資に関しては、現在は自己資金を1〜3割求められるのが一般的です。初心者は自分で金融機関を開拓するより、融資に強い販売会社さんから適切な金融機関の紹介を受けるのが最良

ルートです。さらに安定経営のため、家賃収入に対する返済比率は50〜60%以下に抑えるのが理想です。金融機関とは金利交渉の際も相手のメリットを提示するなど、謙虚な姿勢で関係構築を重視しましょう。なお、物件調査では必ず現地に足を運び、図面だけでは見えない状況を確認します。その際の具体的なポイントを左記にまとめましたので参考にしてみてください。

さんの事情を考慮しましょう。あらかじめ指値（交渉枠）を見込んで、高めに設定されている物件（例：8000万円希望に対し8380万円で売り出し）であれば、枠内の交渉はスムーズです。ただし、お値打ち物件は指値をせず満額で申し込むのが鉄則です。最終的な契約・決済前には、借主の滞納状況や過去のトラブル履歴なども厳格に確認し、リスクを最小限に抑えたいで物件を入手します。

● 現地調査でチェックすべきポイントの一例

建物本体



外壁のヒビや雨漏り、共用部の乱れなどを確認します。管理状態が悪いと入居者様に敬遠され高稼働を維持できなくなるため、清潔な環境を保つことが安定経営には不可欠です。

インフラ



インフラ修理は高額なため、ガス・電気・水道の動作確認が重要です。オーナーチェンジ物件で現在使用中であれば、設備の不具合についてはあまり心配しなくても大丈夫です。

隣地との境界



境界杭や越境の有無を確かめます。併せて道路も確認し、私道なら通行・掘削承諾の有無、セットバックの要否など、現地の状況を正しく把握することが重要です。

周辺環境



昼夜の雰囲気や騒音・臭気、駅からの歩きやすさなどを確認しましょう。競合物件の稼働状況も併せてチェックし、賃貸需要を左右する現地状況を多角的に把握することが重要です。

最終的な利益を
最大化するのに
効果的！

高稼働を実現する物件の バリエーションアップ&運営術とは？

日常清掃を徹底して、 アクセントクロスや 照明でイメージアップ

物件購入後は管理会社さんと密に連携し、日常の清掃や訴求力のある入居募集などを通じ高稼働を維持することが重要です。そして入居者様の満足度を高める地道な努力こそが、安定したインカムゲインの源泉となります。経営が安定すれば「時間が味方」してくれます。毎月のロインが家賃で返済されるため、持ち出しなしに元本が減り、物件の純資産価値が向上します。この積み重ねにより、長期保有によるキャッシュフロー獲得が、最適なタイミングでの売却かという自由で有利な出口戦略を選択できるようになります。また、高稼働を実現するためには、単なる原状回復に留まら

ない「バリエーションアップ」が必要な場合もあります。高額な工事ではなくとも、共用部の照明をデザイン性の高いLEDに変更したり、室内に調光機能付きシーリングライトを導入したりするなどの工夫で、物件の魅力は高まります。空室に悩み売却を検討していた物件がリノベーション

により満室となり、収益物件として持ち続ける決断に至るケースも少なくありません。

もしも新規物件の購入が難しい時期なら、売却益を既存物件のバリエーションアップに再投資する方法もあります。外壁塗装、駐車場の増設といった大規模修繕から、キッチン、浴室などの水まわ

りの交換、間取り変更、アクセントクロス採用まで選択肢は多岐に渡ります。リノベーション費用は経費となり、将来の売却時にも優位に働きます。ただし、費用対効果を冷静に見極めることが大切です。このような経営判断の積み重ねにより、確固たる資産を築いていきましょう。



● 新川さんの物件のバリエーションアップの一例

外壁を明るい色に塗り替えたり、室内に流行りのダウンライトなどを設置。アクセントクロスも上手く活用しながら、部屋が広く見える工夫も施しています。室内はどれも明るく開放感に溢れているのが特長です。

出口戦略の7ステップ から物件種別ごとの 売却法まで

キャピタルゲインを生み出す ためのロードマップとは？

資産の組み換えは 適切な手順を理解して 市況の波も捉え判断

出口のロードマップを検討するうえで不可欠なのが、物件種別に応じた戦略です。すべての物件を同じ手法で売却しようとしても、期待通りの成果は得られません。戸建て、区分所有マンション、一棟物件など種別ごとに適した戦略は異なり、用途も住居なのか商業利用かで変わります。さらに市場環境や所有者

の目的によっても、売却すべきタイミングが変わるからです。なかでも押さえておくべき主要な4種別（戸建て、区分所有マンション、住居系一棟物件、商業系一棟物件）について、それぞれ効果的な手法を左記にまとめましたので参考にしてください。

また、売却のタイミングには、大きく分けて「利益確定」と「損益確定」の2種類があります。利益を確定させる主な好機の一つは、次のステップへ向けて売却

益を狙う時です。市場で敬遠されがちな全空物件や修繕が必要な物件を安く仕入れ、コストを抑えて再生し市場価値を高めて売却することで利益を狙う手法もあります。これは戸建てや木造アパートが向いています。もう一つは、市況の波を捉えるタイミングです。融資を使ったレバレッジでは、金融環境が市況を直結させます。融資の門戸が開いて価格が高騰する時期に売却する戦略ですが、高く売れる

時期は安く買う機会も少ないため、資産の組み換えには慎重な判断が求められます。

さらに売却を成功させるには、適切な手順の理解も欠かせません。プロセスは7つのステップで進みます。まず「現状把握」では、所有期間や家賃滞納の有無、入居者様からのクレーム、修繕履歴、融資残債を確認します。次に「売却依頼」では、複数の業者さんに頼める「一般」、1社に絞りつつ自己発見取引も可能

物件種別ごとの効果的な出口戦略

区分所有



区分所有マンションは用途で分かれます。ファミリー向けは実需層に高値で売れる好機があり、単身者向けは投資市場が確立されており、戸建て以上に売りやすい利点があります。

戸建て



戸建て売却時は、投資用か実需用か高く売れる方を選びましょう。賃貸中なら利回り重視のオーナーチェンジ、空室なら住みやすさ重視のマイホーム向けとして売却が可能です。

住居系一棟物件



売却の成否は利回りで決まります。融資状況で相場は変動しますが、基本的には金融機関の評価に準じたものが目安です。特に築古物件は土地値の高さが売却を有利にします。

商業系一棟物件



商業系は融資が厳しく買い手が限られますが、首都圏の5,000万円以下なら流動性は高いです。相場は複合要素で決まり、自社利用を望む中小企業の需要がある点も特徴です。

な「専任」、最も縛りが強い「専属専任」という媒介契約から選びます。レインズへの登録義務の有無など、それぞれの特徴を理解して信頼できる業者さんを選びましょう。特に専任系は業者さん側の責任感が高まり、売却活動がスムーズに進みやすい契約形態と言えます。

そして「売却価格の決定」では、指値交渉を見越して少し高めに設定するのが賢明です。業者さんの査定額だけではなく、金融機関の融資評価も価格に影響します。また、その後の「広告による周知」では収益物件サイトへの掲載が有効ですが、長期間載せ続けると鮮度が落ちるため、アクセス解析を活用し状況を把握することが成功の秘訣です。クリックされずに放置されている状態は、価格や条件を見直すべきサインとなります。それも踏まえネットに長く情報を出し過ぎないことが大切です。購入希望者と条件が整えば、

● 知っておくべき物件売却における7つのステップ



1 現状把握

所有期間と税率、滞納を含む入居状況、修繕履歴、残債と収支状況を確認し、適正な売却価格と時期を検討することが大切です。



2 売却依頼

媒介契約には、複数社に頼める一般、1社に任せる専任、最も制約が強い専属専任の3種があり自由度や業者さんの義務が異なります。



3 売却価格の決定

価格は指値交渉を前提に少し高めにして、融資評価や利回りも考慮して考えます。相場や買い手の資金状況を冷静に判断しましょう。



4 広告を活用した周知

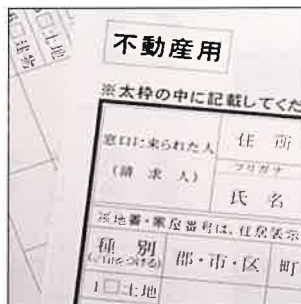
ネット広告は鮮度が重要です。アクセス解析で状況を把握し、戦略的な情報公開と適切な条件調整を提案する業者さんを選びましょう。

「売買契約」に進みます。この時には売却価格の5から10%程度が相場となる手付金の授受や、融資が降りない場合に契約を白紙に戻す「ローン特約」、不具合を保証する「契約不適合責任」の内容を十分に確認します。最近では印紙税を節約できる電子契約も普及しています。あとは代金を受け取り、司法書士の立ち会いで登記手続きを行う「決済」を経て、最後に鍵を渡す「引き渡し」で全工程が完了します。その



5 売買契約

売買契約時は手付金、ローン特約、契約不適合責任を必ず確認しましょう。印紙代不要で便利な電子契約の活用もオススメです。



6 決済

決済は残金支払と所有権移転を行う場です。書類を紛失すると延期になる恐れがあるため、事前に権利書等を確認しておきましょう。



7 引き渡し

決済後の鍵の引き渡しで売却は完了です。全ての鍵を揃え、残置物の有無を確認して、トラブルのない丁寧な取引を心がけましょう。

際はゴミなどの残置物がないか確認し、権利書などの書類にも不備がないよう早めに準備しましょう。

しよう。これらの手順を丁寧に進めることが、トラブルのない売却を実現する鍵となります。

譲渡税や減価償却の
考え方、さらに
相続対策など

出口を有利にするための 税務知識と融資戦略とは？

譲渡所得税を踏まえ
減価償却なども考慮！
相続では焦りは禁物

物件を売却する際は手元に残る利益を最大化するため「戦略的な出口のタイミング」を見極めることが重要です。これは節税面でも同じです。

まず意識すべきは譲渡所得税の仕組みです。個人の場合、所有期間が5年以内では税率は約40%に達しますが、5年を超えると約20%へ半減します。この判

	短期譲渡所得	長期譲渡所得
所得税	30.63%	15.315%
住民税	9%	5%
合計	39.63%	20.315%

定は売却した年の1月1日が基準となるため、購入時期により大きな税負担の違いが生まれる点に注意が必要です。

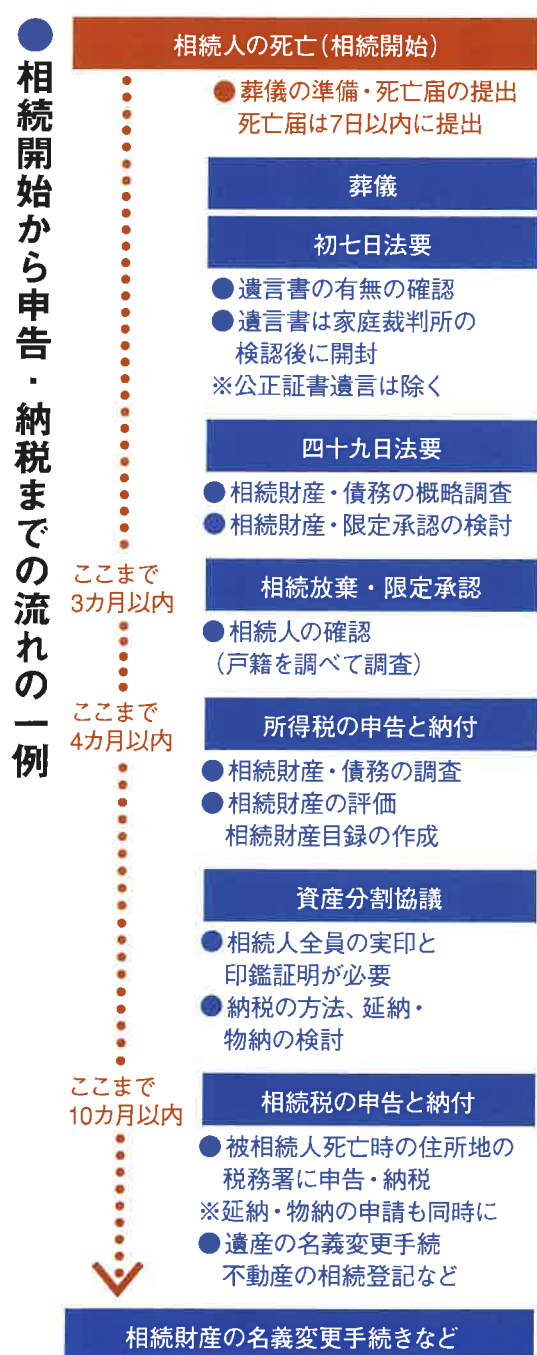
さらに考慮したいのが建物の減価償却です。法定耐用年数に応じた経費計上できる期間が終わると、家賃収入の多くが課税対象となり税金が跳ね上がりま

えるのも賢明な手法です。ただ

し、現在の物件が安定収益をもたらすなら、あえて売却はせず追加購入するという選択肢も検討の余地があります。売却時には、買い手が融資を受けやすい環境を整えることも鍵となります。仮に築古でもリフォーム前提で融資に前向きな金融機関を味方につければ、売却の可能性は大きく広がります。一方、最も

避けたいのは相続発生後の焦った売却です。10カ月という申告

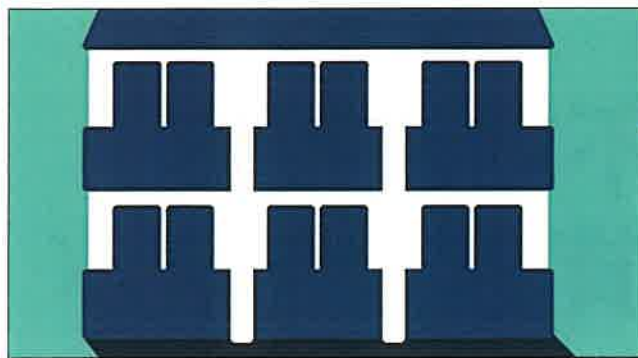
期限に追われ、安く仕入れることが命題の買取専門業者さんなどに依頼すると、利益が損なわれる可能性があります。成功を収めるには、税制や資産価値の推移を見極めつつ、一般の市場でじっくり高く売するための時間的余裕を確保したスケジュール管理が不可欠です。



5

木造アパートから
テナント付きの
RCマンションまで

物件売却に成功し次のステップに
進んだ大家さんの事例



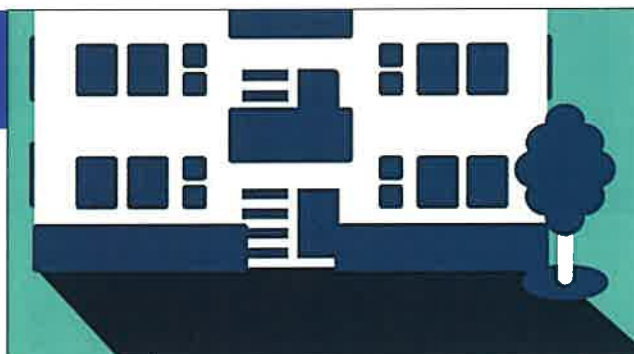
木造一棟アパートの事例

平成元年の築古アパートで 1,300万円の売却益を実現

売主のIさんは、埼玉県在住の50代前半の会社員です。この方は4,000万円で購入した物件を5,300万円で売却し、購入時よりも高く売る理想的な出口を実現しました。買主側で利用できた某インターネット銀行の好条件融資が要因です。銀行の融資姿勢を上手く活かすことも成功戦略となります。

物件情報

購入価格 ● 4,000万円
売却価格 ● 5,300万円
エリア ● 東京都調布市
構造 ● 木造1棟アパート 築年 ● 平成元年
間取り ● 1K×4室＋4LDK×1室
(※満室稼働中)。



RC造テナント付き 一棟マンションの事例

旧耐震のハンデを克服し 高値での売却に成功

50代の自営業のSさんは、旧耐震の懸念からRC造テナント付き物件を売却しました。敬遠されがちな面もありましたが、買主側に好条件の融資が決まり形勢逆転。居住部の安定性と管理状態も評価され1億5,600万円の購入額を上回る1億7,400万円で売却されました。柔軟な戦略が資産を最大化した例です。

物件情報

購入価格 ● 1億5,600万円
売却価格 ● 1億7,400万円
エリア ● 神奈川県横浜市
構造 ● RC造1棟マンション 築年 ● 昭和49年
間取り ● 1階＝店舗×3＋2DK×16室
(※満室稼働中)。



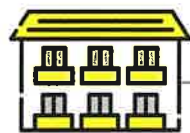
重量鉄骨一棟 マンションの事例

築37年の重量鉄骨マンションで 理想的な出口を実現

20年前に私の会社と縁があったBさんから、築37年の重量鉄骨の売却相談を受けました。私は自社の利益よりBさんとの信頼関係を優先し5,000万円以上で売れると正直にお伝えしました。A銀行の強力な融資サポートもあり高値での成約を迎え「誠実な対応が賃貸経営の真髄」と改めて感じた事例でした。

物件情報

購入価格 ● 4,200万円
売却価格 ● 5,200万円
エリア ● 埼玉県春日部市
構造 ● 重量鉄骨1棟マンション
築年 ● 平成元年
間取り ● 2DK。



8

不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「エリアの空室率の 高さを恐れない」

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/>



物件があるエリアの空室率は、もちろんある程度は気にしたほうがいいと思います。空

室率10%のエリアと30%のエリアでは、全体的には前者にある物件のほうが空室は埋まり

やすいでしょう。

ただ、結論から言えば、僕はどんなに空室率の高いエリアでも勝機は絶対にゼロではないと思っています。

**空室が何室あるかさえ
把握していない大家**

前号で例に挙げた茨城県坂東市ですが、かつてはビクターの工場がありました。それが2000年に閉鎖してからは、賃貸の需給バランスが崩れ空室が増え、前オーナーが安く手放した物件でした。購入時は半分が空室で、だからかなり高い利回りで買うことができました。工場跡地にはショッピングセンターが開業しましたが、雇用数などかつての勢いには遠く及びません。空室率は32%と茨城県の中でも高い水準でしたが、僕の物件はそれでもほぼ満室で経営できています。

なぜかという、周りは代々地主の大家さんが、相続対策で



営業トークに乗って建ててしまったような物件が多く、家賃5万円とか6万円とかで募集しているのに対して、僕の物件はとことん安く仕入れたことで家賃3万円から4万円で勝負できているからです。もはやテクニクでも工夫でもなんでもありませんね。空室があってもすぐに埋まる、そのエリアでは人気物件になっています。

空室率が高いエリアでは、地主さんが相続して「ただ持って

いるだけ」というあまり熱心でない大家さんが、空くがままに任せて、自分の物件に空室が何室あるかさえ把握していません。つまり、ケースが多いのです。

百戦錬磨の大家さんたちがしのぎを削って、みんなが揃い踏みで3割の空室率というわけではなく、満室の物件もあれば空室だらけの物件もあって、全部ひっくるめての空室率なので、数字だけを見て怖がる必要はないと思います。



要は、「絶対にこの投資を成功させるんだ!」という大家としての意地と情熱が大事です。知恵を絞れば活路はありますので、今後も、そうした知恵と工夫を惜しまず公開していきます。

かつて賃貸市場がかなり厳しい状況にあった群馬県太田市(車のSUBARUの企業城下町)で、家賃も下げずに満室経営を達成した「初期費用全部ZEROプラン」という禁断の裏ワザもありますから、どうかあきらめないでほしいと思います。

最低でも家賃を3万円は取れないと厳しい

ただし、そうしたテクニックをもってしても絶対に避けたほうがいい、僕でさえ参入したくないエリアもあります。それは空室率うんぬんというより、家賃相場が崩壊しているエリアです。具体的な地名をここで

書くのは差し控えますが、1万円前後の賃料で募集しているようなエリアが全国に結構あります。それがものすごい田舎であればともかく、都市部に近くても過当競争でそうなってしまうというエリアも存在して、驚くことに政令指定都市でさえもそういう現象が一部で起こっています。

こうした物件はあまりにもリスクが高すぎると思います。家賃5万円の部屋であろうと1万円の部屋であろうと、リフォーム相場は変わりません。もし退去があつて壁紙交換やクリーニングその他で12万円かかったとしたら、入居者が入れ替わるだけで年間賃料が消えてしまうことになります。これはとんでもないと思います。何か?

相続やなんらかの理由で受動的に所有してしまった場合は別として、これから物件を買う人がわざわざそんなエリア

に入っていく必要はないと思います。

僕の基準では、参入するなら最低でも家賃を3万円は取れないと厳しいです。管理費や固定資産税、火災保険など、建物を維持する費用は結構かかりますから、3万円以上の家賃が取れるのであれば、リスクに耐えられる余力があると思います。



※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9回

不動産投資はマラソンです。持久力が勝負

吹き抜けアパートを プランニング

前号の原宿の物件と、同時期に進めていた目黒区自由が丘の物件は、都内でよく見かけるタイプの位置指定道路で6戸の分譲住宅で、手前の約25坪の古家が売りに出されていました。駅から徒歩4分で最強の立地ですが、北側斜線など建築の規制があり、アパートを建てても3世帯が入るかどうか・・・とプランニングが難航していました。

ところが、偶然にも隣接する奥の家も売りに出されたのです。まず一方の家が売りに出されました。プランを考えたところ狭いと感じたのですが、そうしている間に、すぐにもう一方も売りに出たのです。売主さんは別の方ですが、たまたま同時期に売りに出たので、まさに奇跡的な偶然です。

おかげで1区画だと戸数が作

れず相続税対策として収支が合わなかったところ、別々の売主から偶然にも同じタイミングで売り土地が出たところから、2区画を合わせて総額2億円弱を現金で購入。更地にして26・38平米+ロフト13・1平米の8世帯の吹き抜けアパートをプランニングすることができました。家賃は約14万円です。

ここまでの好立地は滅多に出ることがなく、本当にラッキーなケースだと思います。好立地ゆえ普通は買付が殺到するものですが、現金購入のためスムー



ズに進めることができました。

様々な時代の変化に
対応してきた

私が1棟目の新築アパートを建ててから22年が経ちました。あれから今日までの間、アメリカ発のリーマンショック、東北の東日本大震災に、新型コロナウイルスなど、大きなダメージを与える出来事が数多く起こりました。この間には日銀前総裁、黒田氏の異次元緩和による融資の拡大から、不正融資事件による引き締めなど

融資の状況も大きく変化しています。

目先の収入だけを優先する不動産投資は危険

日本の少子高齢化はどんどん進んでいます。その結果、特に地方の家賃の下落や空室率の増加に繋がりました。つまり、これからの不動産投資は従来の手法だけでは勝ち組になれないということです。そのためには、今ある資産を組み換えてでも入

居者を引き寄せられる物件を持ち、確実に賃料を取れる仕組みを築かなくてはならないのです。これは私の口癖ですが、「不動産投資はマラソン」です。私は一貫して目先の収入だけを優先する不動産投資のやり方について、警鐘を鳴らし続けてきました。市況も入居者のニーズもめまぐるしく変化します。

今は空室だらけの一点ユニットの狭小アパートも建てた当初は満室でした。新築プレミアム

で最初の入居者からは高い家賃をもらえても、数年後に空室で悩まされるようでは勝ち残ることはできません。長期的な視点で、市場の動きに対応できる物件を持たなければ、将来的に行き詰るのは明白といえます。

不動産投資は持久力が勝負です

私が企画するアパートは「大家の、大家による、大家のためのアパート」です。「大家のための」とはいつていますが、大家だけが得をするわけではなく「お客様である入居者のメリットを追求すれば大家さんに還元される」考え方です。繰り返しますが、不動産投資は持久力が勝負です。誰もが億万長者を目指しているわけではないでしょう。

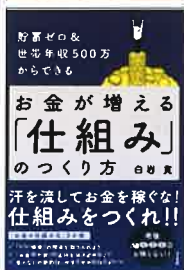
安定したゆとりのある暮らしを手に入れるために焦る必要はありません。100メートル走

のスピードで走り抜けて、途中退場するような失敗を侵さないようにしてください。



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棟、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

入居募集で不利になる危険がある 孤独死は「防ぐより早期発見」

144

見守りサービスや

孤独死保険などを活用

空室対策という視点で考えた時に、やはり入居募集時に物件が魅力的に見えるのが理想的です。そのため、できるだけ避けたいのが物件の瑕疵の発生です。なかでも心理的瑕疵（事故物件）は告知義務が生じ、家賃などの条件を下げないと入居が決まらない可能性が高くなります。そして、夏は室内の熱中症のリスクが一気に高まるため、心理的瑕疵の要因になりやすい高齢者の孤独死が多いと言われています。特に単身の高齢者の方の場合、体調の異変を誰にも気づかれずに時

間が経過することも珍しくありません。大家さんにとっては、この「気づかれない時間」が損害の大きさに直結します。さらに夏場は室温が高いぶん、発見が遅れると原状回復の負担が桁違いに膨らみます。では、どうすれば良いのか？ポイントは「孤独死は防ぐより早く見つけるもの」という発想の転換だと思っています。

理由は発見が早ければ心理的瑕疵、いわゆる告知義務に該当しにくくなるからです。国土交通省のガイドラインでも、老衰や病死といった自然死は原則として告知の対象外とされています。しかし、発見が遅れ特殊清掃が必要になるほど室

内の状態が悪化した場合は、その限りではありません。つまり、亡くなること自体は誰にも止められません。発見が早いかわりに大家さんが背負う損害が大きく変わってくるわけです。特殊清掃の費用、原状回復の費用、そして事故物件として次の入居決めの条件設定が下がる影響……この3点を最小化するための鍵が「早期発見」といえます。私は大家さんが手間と資金をかけるべきなのは「予防」ではなく「早く見つける仕組み」だと思います。その対策として、次の3つがあります。

まずは見守りサービスです。最近では部屋にセンサーを置いて、一定の時間動きがなければ管理会社さんや大家さん、家族などに自動で通知が飛ぶ。T型のサービスも比較的手頃な価格で普及しています。このような見守りサービスを活用することで、「気づかれない時間」を大幅に短くできると思います。

②必須なのが孤独死保険
以前、私の所有物件でも孤独死が発生したことがあります。しかも夏場でした。発見が遅れて現場の状況も深刻で、原状回復も一筋縄ではいきませんでした。そんな時に救われたのが孤独死保険です。加入していた

■ 孤独死の対策の一例

見守りサービスを活用する



孤独死保険に加入する



※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

おかげで、空室になっていった期間の家賃を6ヵ月分保証してもらえたうえに、原状回復工事の費用も全額補償されました。あの状況で金銭的な出費まで発生していたら…と思うとゾッとします。だからこそ、単身の高齢者の方を受け入れる際は必ず孤独死保険に入っておくべきだと思います。

③入居後に高齢化する借主を忘れない

意外と見落とされがちなのがこれです。新規審査の時に入居者の年齢を気にする大家

さんは多いのですが、すでに入居している人達も当然ながら年を取っていきます。例えば、10年前に50代で入居していた方が現在60代半ば…などのケースも珍しくありません。つまり孤独死対策は、「新しく高齢者を受け入れるかどうか」という問題だけではなく、現在、高稼働している物件でもテーマになるわけです。だからこそ、既存の入居者様に対しても、更新のタイミングなどで見守りサービスを案内するなど対策が効果的です。

孤独死は「防ぐ」より「早く見つける」を重視して、見守りサービスと孤独死保険のセットで備える…これが最善の策だと思っています。高齢者を「断る時代から備えて受け入れる時代へ」と、確実に潮目が変わりつつあります。それなのに、あるデータによると大家さんの約8割が単身の高齢者の方の入居を敬遠しているとも言われています。逆に考えれば8割が敬遠しているということは、しっかり備えた大家さんにとっては「空室を埋める武器」にもな

る」ということです。みなさんも万全の備えを行い、高齢者の方の受け入れを視野に入れてみてください。



生前贈与(暦年贈与)で現金を減らす



相続税対策として一般的に取り組みやすいのが、現金の生前贈与です。生前贈与の基本は、1人あたり年間110万円まで非課税で贈与できる「暦年贈与制度」を活用することです。贈与税は、1人の人が1月1日から12月31日までの1年間に贈与を受けた財産の合計額に課税されることになります。

「贈与を受ける側」は年間110万円を超えると贈与税が課税されるため、できるだけ贈与税を課税されないようにと、非課税の範囲内で贈与することを考えます。ところが、「贈与をする側」は、実はいくら贈与しても、税金がかからないのです。

たとえば、3人の子とそれぞれの配偶者で6人、孫が2人ずつとしてあわせて12人の親族に110万円ずつ贈与すれば、1,320万円の現金を減らすことができます。現金の贈与は財産の先渡しとなりますので、現金が減った分だけ相続税も減らせるのです。

非課税で贈与するなら早めにスタートを！



現金が多い人が1人に対して贈与することを考えると、1年に110万円ではかなりの年数をかけないと、まとまった金額にならないのです。現金が多い場合は、非課税で贈与しようとするとかかなり年数がかかってしまうのです。

また、相続人への贈与は亡くなる前の7年間は遡って、相続財産として加算しなければなりません。したがって、相続税対策の贈与は早めにスタートしたほうがよいことになります。

「暦年贈与」は「持ち戻し」を考慮する



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>

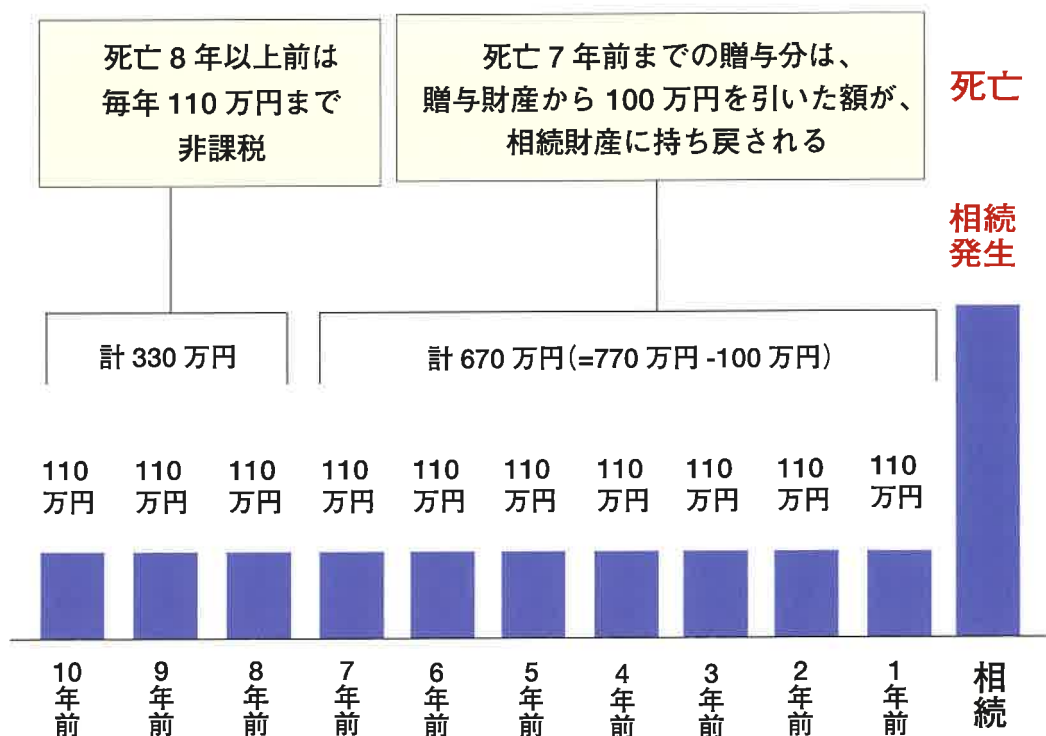


新刊
発売中

相続人への贈与に関しては、死亡7年前までの贈与分は、贈与財産から100万円だけ引くことができますが、差額は相続財産に持ち戻して(加算して)相続税を払うことになります。

よって相続人に贈与する場合は、この「持ち戻し」があるということを考慮したうえで贈与をしていきましょう。たとえば、年間110万円を10年間贈与して相続になると、1,100万円を贈与非課税で先渡ししたにもかかわらず、670万円は相続税を払わないといけないのです。

毎年110万円を10年間贈与した場合



POINT

贈与する側でなく贈与を受ける側が贈与税を払う

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 **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 想い玉プロジェクト2026」 土屋炎伽さんが花火工場を訪問した制作舞台裏動画

アパマンショップでは、2026年8月1日（土）に和歌山県白浜町・白良浜で開催された「SKY ART FESTIVAL 2026」において、子どもたちの夢や白浜応援メッセージを花火に込めて打ち上げる「アパマンショップ 想い玉プロジェクト2026」として、土屋炎伽さんが、花火制作を手がける株式会社ワキノアートファクトリーの花火工場を訪問し、花火玉の制作工程の一部を見学・体験するYouTube動画を公開しております。是非、ご覧ください。



QRコードより
ご確認
お願いいたします

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、全国の対象店舗で 成約キャンペーンを開催中！

APAMAN株式会社は、8月31日（月）まで、日本全国のアパマンショップにてキャンペーンを実施しています。「ARUARU MEMBERS」年会費1年分無料と、ご成約で「ARUARU Wallet」500円相当のアプリ内特典を提供します。本キャンペーンでは、対象条件を満たした方を対象に、「ARUARU MEMBERS」の年会費1年分無料特典、およびご成約で「ARUARU Wallet」500円相当の特典を提供するキャンペーンです。

入居時の利便性向上と入居後の暮らしのサポートを通じて、新生活のスタートを支援します。



新しい暮らしのスタートに、
うれしい成約ダブル特典

ARUARU MEMBERS
1年分無料

さらに

ARUARU Wallet **500円分** ご成約で **プレゼント**

キャンペーン期間
2026
8/31 月
まで

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総数

※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)

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		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。



×

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



● 2026/6/26 OPEN

大分駅前店

APAMAN株式会社



● 2026/7/9 OPEN

本厚木店

株式会社大好き湘南不動産



● 2026/7/1 OPEN

半田店（社宅専門店）

株式会社チタコーポレーション

家主の困ったに答えます！ 一問一答

店舗の借主のA氏から「店舗を半分に区切り、別の借主と家賃を折半したい」と、申し入れが。新たな借主は、A氏が責任を持って探すようですが、正直、A氏が探す借主には不安があります。折半するにしても、A氏が全額を払う形を希望しますが、注意点などがあれば教えて下さい。

テナント貸しの場合、いったん退去されたら、次の入居者探しは非常に困難を極めるでしょう。もちろん、立地にもよりますが、物件によっては2〜3年は空室が続いているケースもあります。そのため、退店させるよりは現状のテナントを継続的に使用してもらう方がよいと思います。店舗を半分に区切り、別のテナントと家賃を折半する

テナント貸しの場合、いったん退去されたら、次の入居者探しは非常に困難を極めるでしょう。もちろん、立地にもよりますが、物件によっては2〜3年は空室が続いているケースもあります。そのため、退店させるよりは現状のテナントを継続的に使用してもらう方がよいと思います。店舗を半分に区切り、別のテナントと家賃を折半する

任するのではなく、貸主の許可が必要である事にしておきます。さらに、入居審査についても、必ず貸主を通じて行い、相談者の希望しないテナントの入居を防止するようにします。

賃料の支払いは賃借人のA氏

が全額支払う事になりますが、

転借人からの入金がないなどの

トラブルが発生しやすく、滞納

の原因にもなります。そのため、

転借人の選定には細心の注意が

必要です。一方、A氏の思惑と

しては、相談者が考えているよ

うな転賃借ではなく、むしろテ

ナントの範囲を変更する新たな

契約を望んでいると考えられま

す。つまり、現状の店を半分に

区切ってそれぞれのテナントが

入居する事で、家賃の支払いも

半額で済ませるといふ狙いがあるようです。

この場合、A氏と新規テナントと二つの賃貸借契約をする事になります。現状の設備では新たな店舗入居が困難かも知れませんので、リフォームや設備投資が必要になる可能性もあります。

また、新テナントが入居しても、いずれかの店舗が退店してしまうと、賃料収入がもちろん半減する事になります。

いずれにせよ、トラブルの火種を抱える事になりますので、現テナントのA氏が信頼に足る人物かどうか、また信頼に足るパートナーを入居させられるかどうかの見極めが必要でしょう。

一人で住む約束なのに、借家人が同棲しています。契約を解除できますか？

借家契約では、居住用か業

務用か、その使用目的を決め、契約書にその旨を明記する事

が普通です。また、居住用の場合は、その賃貸住宅に住む

ことを認める人数（居住員数または常住人員などという）

も明記することがあります。たとえば、契約書に「居住員

数1名」と明記すれば、その建物に住めるのは通常、契約

した借家人1人で、大家さんの承諾を得ずに、それ以外の

人を同居させると、契約違反です。

アパートの1室を「居住人員1名」の約束で貸した借家人が、最近になって無断で同棲している場合は、契約違反であることは間違いありません。

ん。しかし、居住員数違反は、たとえ無断入居・同居禁止の特約があっても、信賴関係を損なうとして契約を解除し、立退きまで求められる場合は、そう多くないのです。

たとえば、そのアパートの貸室が十分2人で暮らせるような広さがあり、他にも夫婦や家族で住んでいる住人がいるような場合、同棲を理由に契約解除することは難しいと思います。裁判になれば、契約解除も立退き請求もまず認められないでしょう。2人で住むのを認めるしかありません。

金銭的な請求もできません。部屋の構造や面積、隣室との関係から1人しか住めないなど、特別な事情がある場合を除けば、大家さんが同居を拒否したり、承諾料を請求するのは権利の乱用で、法律上は許されないと考えます。

立ち退きの際、借家人が勝手につけた造作を買い取れと言ってきました。

借家人が賃貸住宅を無断で増改築すれば、大家さんは建物の保管義務を怠ったとして、

借家人に契約解除と原状回復を求めます。借家人が造作を

無断で建物に取り付けた場合も同じです。造作とは、建物

に付加されたもので、借家人の所有に属し、かつ建物の使用

に客観的便益を与えるものです。具体例として、借地借

家法33条は、畳、建具を挙げ

ていますが、この他、クーラーや備付けの食器棚、衛星放送用のアンテナ、バリアフリ

ーのための室内の手すり、ソーラー湯沸かし器など、取外し可能な動産があげられます。

借家人が勝手に付けた造作、つまり大家さんの承諾を得て

いないものは買い取る義務はありません。買取りを求められても拒否できます。それだけでなく、大家さんは借家人に対し、その造作を建物から取り外して貸したときの状態に戻すよう、原状回復を請求できるのです。

大家さんが、造作を付けることを承諾した場合には、借家人から買取り請求があれば、大家さんは法律上、その造作を買い取らなければなりません（同法33条）。ただし、この規定は、強行規定ではないので、承諾する際、造作は一切買い取らない旨の特約を結んでおくとか買取り義務を免れま



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▶



Avispa
FUKUOKA



「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！

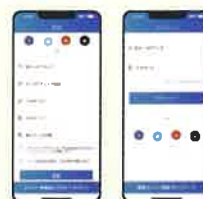
1. まずは、アプリをダウンロード

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 AUGUST No.245

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



「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 東京都新宿区四谷三栄町 3-13 1 階 3 階
三田オフィス 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。

PR

PERFECT ONE 20th Anniversary

日焼け止めいらず

ムラなく

カンタン30秒

ポン
ポン



ポン!

ポン!

ポン!

で、

若見えツヤ肌。

※1

※1:メイクアップ効果による

パーフェクトワンから!

2年連続

売上 **世界一**

オールインワン
ジェルシリーズ

※TFCO株式会社調べ「最大の採用保湿ジェルブランド」(パーフェクトワン オールインワン美容液ジェルシリーズ2022~2023年販売実績)

夏の強い紫外線に
最高UVカット



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!と肌に乘せた瞬間、シミ・シワがサッと消える※1カバー力。美容液仕立てのしっとりとしたツヤ感で、上品な仕上がり。あなたも悩みのない※1理想のツヤ肌へ。

時短がうれしい! 9役!!



シミも、シワも



ポン!



ポン!



ポン!



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:2026年10月31日まで
※プレゼント含む

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 本品通常価格 5,280円(税別)
3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)
内容量14g(約1~1.5ヵ月分)
※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!

① 本品 + ② レフィル = **4,224円** (税別)
※送料は新日本製薬が負担いたします。

①+② たっぷり全部で **2~3ヶ月分** 本品 レフィル

もう1個 詰め替えレフィル **増量!** (専用バフ付き) (約1~1.5ヵ月分)

さらに **プレゼント!**
たっぷり **エコバッグ**
サイズ:約38×30×10cm
※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

0120-010-202

キャンペーン番号
5087J



WEB限定
キャンペーン
はこちら
※誌面の内容とは
異なります

J&M
公益社団法人日本通信販売協会会員
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(返送料・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致します。【個人情報】の取扱い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。