

2025
APRIL

4

アパマンショップ オーナーズ
Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

節税手法から争族解決まで
大家さんが得できる
相続対策



Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

2025年4月

アパマンショップ

WEBオーナーセミナー



最新の賃貸市場と 今繁忙期の総括

2025年

4月12日(土)

10:00-11:00

日頃は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、4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 代表大村より、賃貸市場の最新情報や今回の繁忙期の振り返りを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 代表取締役社長 大村 浩次

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/ie3GzgUVpBM8CBSB7>

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**
大村浩次 APAMAN株式会社 代表取締役社長
- 5 **賃貸経営 最新トピックス**
- 6 **賃貸経営 気になる最新設備**
- 7 **APAMAN NEWS トピックス**
- 8 節税手法から争族解決まで
**大家さんが
「得できる相続対策」**
- 16 **お金持ち大家さんへの道**
第196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128回 解説／浦田 健
- 20 **地主・農家さんのための負資産対策**
第16回 解説／曾根恵子
- 27 **身近な税制の話**
第158回 解説／山田毅志
- 30 **家主の困ったに答えます！ 一問一答**
- 34 **奥付**



From APAMAN

様々な質の高いサービスを開発することで、 お客様に選ばれるアパマンショップへ

本部は、アパマンショップご加盟企業の健全な経営体質が重要であると考えています。そのためには、本部がご加盟企業へ提供する各種サービスの質を高めなくてはなりません。

アパマンショップでリリースしました、業界最安値の電子契約サービス「ドットサイン」も、シンプルな画面で署名以外も簡単になっています。進捗もリアルタイムで確認でき、書面のリマインドはワンクリックです。契約締結は従来の契約に比べ最短1分で完了し、クラウド上で電子サインを行うため、時間や場所を選びません。

続きまして、アパマンショップ店舗では、tiktok や instagram にお部屋の動画を流して、お客様の来店集客をしています。この動画を、AI が作成して掲載できる映像にするという仕組みを、提供したいと思っております。この新しい AI 自動編集システムを使えば、自動的に撮影した動画を編集し、不要な部分をカット、重要な部分を強

調し、キャプションを AI が自動で生成してくれます。平均して2時間から3時間かかると言われるこれらの動画編集作業を、AI が瞬時に実行します。

次に、これも業界初となりますが、「アパマンウォレット」をリリースしたいと思います。SBI グループと連携いたしました。アパマンウォレットは、決定率や入居率の向上、顧客の囲い込みを実現し、さらに地域のお店などと連携することで経済圏の創出や地域貢献にもつながるサービスです。無料でアプリをダウンロードしていただき、入居者の方々に毎月ポイント付与によるキャッシュバックや、契約時の初期費用を分割払い、タッチ決済にも対応するなど、入居者様にとって、非常に利便性の高いサービスとなっています。

アパマンショップ本部では、各種サービスの質を高め、多くのお客様にご来店頂けるよう努力してまいります。



大村浩次

APAMAN株式会社 代表取締役社長

50歳を過ぎてから、早稲田大学大学院へ入学。優秀論文賞を受賞し卒業。その後、アメリカのサンタクララ大学に入学し、エグゼクティブMBAを卒業。2024年9月からはスタンフォード大学にて少子化問題の研究に取り組む

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

宅配ボックス導入と 利用の実状とは？

金属製ファニチャーメーカーのエス・デイ・エスが集合住宅の宅配ボックスの導入と利用実態の調査結果を発表しました。これによりますと、42%が宅配ボックスが未設置で、宅配ボックスがあっても満杯で利用できなかった経験のある人が73・4%、そのうち92・4%が不便に感じている状況でした。また、未設置の集合住宅では67%が「設置して欲しい」と感じており「そのために家賃が上がっても良い」と思っている人が50・6%となっています。



*調査結果詳細：<https://www.sds-shopap.jp/blog/archives/1000>

昨年下半年期に要望が多かった条件とは？

アットホームが『不動産のプロに聞いた！』2024年下半年問合せが増えた条件・設備く賃貸編く」ランキングを発表。結果は次の通り。

■条件編：1位 転勤のため引越したい、通学先・通勤先の近くに引越したい（同率）。3位 毎月の家賃を下げたい。4位 ペット可物件に引越したい。5位 今より平米数を広くしたい。6位 今より部屋数を増やしたい。7位 進学のため引越したい。8位 仕事・作業用の部屋が欲しい。9位 設備のグレードを上げたい。10位 都心に引越したい。

■設備編：1位 インターネット接続料無料。2位 宅配ボックス。3位 駐車場。4位 モニタ付インターホン。5位 オートロック。6位 通信速度の速いインターネット環境。7位 洗面所独立。8位 防犯カメラ。9位 追い焚き機能。10位 温水洗浄便座。

家族向きアパートの 募集家賃が上昇傾向

アットホームが2025年1月の※全国主要都市の募集家賃の動向を発表しました。これによりますと、賃貸マンションの平均募集家賃は神奈川県、埼玉県、千葉県、札幌市、大阪市、福岡市の6エリアが全面積帯で前年同月を上回りました。また、アパートもファミリー向きが仙台市を除く12エリアで前年同月を上回っています。なお、アパートの前月比上昇率1位はシングル向きとファミリー向きが京都市、カップル向きが東京23区となっています。



*全国主要都市＝東京23区、東京都下、神奈川県、埼玉県、千葉県、札幌市、仙台市、名古屋市、京都市、大阪市、神戸市、広島市、福岡市

賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

後付けでオートロック化のワイヤレスインターホン



小規模マンション・アパート（最大45戸）をオートロックにできるワイヤレスインターホンが『AirEZ（エアーズ）』です。既存物件のオートロック化は、住戸内の親機に新規配線を引き込むなど敷居が高い面があります。『AirEZ』は、全住戸が無線通信接続で新規配線を簡略化。施工性が向上し施工費を抑えることも可能です。オートロック化を目指す大家さんにお勧めです。
○パナソニックエレクトリックワークス社
/ <https://panasonic.co.jp/ew/>

※希望小売価格：インターホン親機ドアホン子器セット13万8,600円、ロビーインターホンワイヤレス送受信器セット67万3,200円、ワイヤレス送受信器6万500円（税込・工事費別）

キッチンと洗面機能を1台で両立したミニキッチン

ワンルームなどで要望が多い「洗面＋キッチン」を実現できるのが『D-mini（ディーミニ）』です。上台の扉を鏡付きのドレッサータイプにすることで、洗面とキッチンの機能両立が1台で可能。ミニキッチンでありながら3段のドロアーを標準採用し1段目はカトラリー、2段目は洗面用具など用途で使い分けができるのも魅力です。ワンルームのバリューアップにピッタリです。参考価格36万1,900円～（間口90cm・税込）。価格は今後改定の予定。
○亀井製作所 / <https://www.repeat-k.co.jp/>



APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

Apaman Networkが住みたい駅ランキング2025年を発表

集計対象の2024年の新しい動きでは、

直近5年間ランキングに1度も登場しなかった蒲田駅（東京都）、
大森駅（東京都）、北四番丁駅（宮城県）、なかもず駅（大阪府）など16駅が初ランクイン。

中でも博多駅（福岡県）、箱崎駅（福岡県）は初ランクインにして

九州・沖縄エリアで1位2位を獲得！

お部屋探しの夢と希望が詰まった住みたい駅ランキング！目が離せません！

QRコードより全国のランキングをご確認ください！

2025年の住みたい駅ランキングは、常連駅は64%！そんな中、関東と関西では7駅の駅が入れ替わりました。
物件を探すときにまずは探してみたい主要駅や通勤、通学に便利な駅がランキングに入っています。

集計対象の2024年は、北海道が金沢駅（石川県）から釧路駅（青森県）までの最伸間。併せて北海道が「R11から改称」した「R12」まで最伸間と、最長の区間が多かったです。
新しい動きでは、直近5年間ランキングに1度も登場しなかった産生駅（東京都）、大森駅（東京都）、北四番丁駅（宮城県）、なかもず駅（大阪府）など16駅が初ランクイン。中でも博多駅（福岡県）、箱崎駅（福岡県）は初ランクインにして九州・沖縄エリアで1位2位を獲得！
お部屋探しの夢と希望が詰まった住みたい駅ランキング！目が離せません！

▼北海道 ▼東北 ▼関東 ▼東海 ▼甲信越 ▼北陸 ▼関西 ▼中国・四国 ▼九州・沖縄

● 2024年のランキングはこちら

Apaman Network公式サイトで2024年に発表された全国の人気の高い駅を、エリア別にランキング形式でまとめました！
検索回数が多い順に順位を算出した「ユーザーが住みたい駅」のランキング結果です。

北海道エリア

産生駅
● 駅周辺の物件を探す
札幌市東区
札幌市東区下馬場北通

● 駅周辺の物件情報を見る
産生駅 札幌市東区

豊原駅
● 駅周辺の物件を探す
札幌市東区
札幌市東区下馬場西通

● 駅周辺の物件情報を見る
豊原駅 札幌市東区



スマホでQRコードを読み取って
全国のランキングをご覧ください

節税手法から争族解決まで 大家さんが 「得できる相続対策」

解説



石田大祐

宅地建物取引士。不動産実務検定講師。JREC 不動産・相続コンサルタントマスター。2014年に合同会社マリブ不動産コンシェルジュを起業。不動産の高値売却と相続相談の専門家。専門知識を活かしてブログや専門家サイトで発信し続け、地主系の2代目3代目オーナーや、不動産投資家。不動産を相続した方達へコンサルティングを行う。



一番得する相続 VS 絶対損する相続

相続税の節税手法から争族対策まで、不動産の相続の秘訣を学べる一冊。相続の成功事例やトラブル事例など、実践に役立つ期間限定の読者特別特典付き!◎著者:石田大祐◎発行:セルパ出版◎定価:1,870円



早い段階から次世代継承を考えておきたい!

残された家族が不仲になったり、納税資金で一苦勞……。

今月はそんな最悪な事態を回避して、資産を上手く次世代に引き継ぐために必要な相続や事業承継のノウハウをご紹介します。

相続に造詣の深い
専門家と相談しながら
今すぐ対策を始める

大家さんが相続を成功に導くための大きなポイントとしては、①争族対策(残された家族の不仲を回避する)、②相続税対策(節税)があります。いずれも生前のできるだけ早いタイミングで資産の分配や整理の計画を立てて実践することが重要です。残された家族を守るという意味でも、資産を持つ大家さんは今すぐ考え始めるべきだと思います。

例えば、①争族対策としては所有物件の共有名義を避け、家族信託を上手く活用するのがポイントです。さらに、賃貸経営の規模拡大を進めている大家さんは法人化も鍵になります。個人の大家さんで家賃収入が1000万円以上ある場合は、法人化して会社を子供などに事業承継する方が様々な面

でメリットが多いからです。「会社の事業を引き継ぐ」という形にすれば、不動産を奪い合うような事態にも陥りにくいと思います。

また、②相続税対策という面では複数の賃貸物件を運営している個人の大家さんは60歳

を過ぎたあたりから「不動産を子供などの親族に分ける」のも良いと思います。メインとなっているものだけ自分名義で残しておき、小規模で減価償却が切れているような物件の建物部分だけを子供などに安価で売却するのです。これにより家賃収入が子供に入る形になり

ます。結果的に該当物件については被相続人（親）の資産が増えないため、相続時の税額を抑えられます。下記の表をご覧ください。ただれば分かりますが、資産が多いほど大幅に税率が上が

質問すると相続に対する造詣の深さが見えてきます。①遺言書を作成する際のポイントや注意点、②生前贈与を行う際のメリットとデメリット、③相続時精算課税制度のメリットとデメリット、④不動産を活用した相続対策の種類・メリット・注意点、⑤家族信託の活用

このように様々な対策を実践する時にお勧めなのは、相続案件に強い税理士、コンサルタント、司法書士などに相談しながらプランを立てることです。

具体的手法を提案してくれ、プランを実行する際は、事前に相続人となる子供や孫に意向

探し方としては、ホームページで情報収集したり、実際に会って相続税対策の経験値などを聞くのが良いと思います。その際には、次のような点について

や方針を伝え承を得ること、重要です。次頁からは節税術や争族対策について項目別に詳しく解説していきます。



- 1 できるだけ早い時期（理想は50歳前後）から相続プランを考え着実に進めていく
- 2 相続に強い税理士、コンサルタント、司法書士などに相談しながらプランを構築
- 3 相続人の子供や孫に意向や方針を伝え承を得てからプランを実行する



- 1 所有物件の建物部分だけを子供などに売却する
- 2 小規模宅地や貸付事業宅地等などの特例を活用
- 3 贈与などを行う際はメリットを最大限生かす
- 4 生命保険の活用は資産状況を鑑みて有効性を見極める



- 1 所有物件の共有名義を避ける
- 2 家族信託を上手く活用する
- 3 資産の分配方法を生前に確立
- 4 所有物件が増えたら法人を立ち上げて資産を管理

相続を成功に導くためのポイント

節税を実現するための効果的な施策

争族を発生させないためのポイント

相続税率

相続する資産の評価額	税率	控除額
1,000万円以下	10%	なし
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円
3億円以下	45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

貸付事業用宅地等の特例や貸家建付け地の評価減など 事例から学ぶ！賃貸物件を活用した様々な節税術とは？

運営の仕方や
特例の活用などで
利点を大きくできる

前頁では、「所有物件の建物部分だけを子供などに安価で売却する」という節税手法について触れました。これは早く始めるほど、多くの家賃収入が子供（相続人）などに入り、親（被相続人）の資産を圧縮できるため、非常に効果が高い対策といえます。

さらに、賃貸物件を運営している大家さんの場合は節税に繋がる特例もあります。

それが「小規模宅地等の特例」の事業用区分に該当する「貸付事業用宅地の特例」です。被相続人や同一生計の親族がアパートや賃貸マンション、貸し駐車場等を運営していた場合に、その土地についても小規

小規模宅地等・貸付事業用宅地の特例とは？



小規模宅地等の特例は、宅地の種類により限度面積が異なります。被相続人が住んでいた自宅の土地や、被相続人と生計を一にする親族が住んでいた宅地は、「特定居住用宅地」に該当。被相続人や同一生計の親族がアパートや賃貸マンション、貸し駐車場等を運営していた土地は「貸付事業用宅地」に該当します。

小規模宅地等の特例の適用要件

相続開始前の利用区分	宅地の種類	限度面積	減額割合
居住用	特定居住用宅地	330㎡	80%
事業用	特定事業用宅地	400㎡	80%
	特定同族会社事業用宅地		
	貸付事業用宅地	200㎡	50%

貸付事業用宅地の特例の適用条件

- ①相続開始前3年以内に貸し付けられた宅地等でないこと
- ②建物又は構築物の敷地であること
- ③相当の対価による貸付であること
- ④相続税申告期限まで継続して貸付事業を行っていること
- ⑤相続開始日に空室がある場合には一時的な空室であること

3年以内の事業開始でも事業的規模であれば貸付事業用宅地等の特例が適用OK

事業的規模の条件＝原則として5棟 10室以上の規模で運営（戸建ての場合は5棟以上、一棟アパートや区分所有の場合は10室以上、駐車場を貸している場合は5台分＝1室で50台運営していれば10室相当となり事業的規模となる）。

模宅地等の特例を活用できる

制度です。貸付事業を継続している土地のうち2000平米までの面積については、50%減額できます。

この「貸付事業用宅地の特例」と「貸家建付け地の評価減」を併用することで、さらに相続税

評価を圧縮できるのが大きな

特長です。賃貸物件には入居者（賃借人）が居て賃借権が生じているため、たとえ所有者であっても自由に使うことができません。つまり、他人の権利が

共存しているために、賃貸物件は土地と建物の評価額が下が

るわけです。

実際に不動産を入手して、賃貸として貸し出し合法的に資産を圧縮することに成功した方の事例をご紹介します。

神奈川県に在住のSさんは、鉄骨造3階建ての不動産を3000万円で現金購入されま

貸家建付地で相続税評価を圧縮できる

自用地評価額1億円の土地が、賃貸物件の土地になると、どれくらい資産を圧縮できるのか…貸家建付地としての評価額を試算した事例です。下記の想定物件の条件で稼働率90%の貸家の土地として評価すると、相続税評価額1億円を8,380万円に減額できます。



● 貸家建付地の評価方法の試算例

想定物件の概要＝路線価○1㎡当たり100万円
 土地面積○100㎡(自用地評価額1億円)
 借地権割合○60%(30%～90%) 借家権割合○30%(全国一律)
 アパートの床面積○200㎡ 空室部分の床面積○20㎡ 稼働率○90%

自用地評価額	×	(1-借地権割合×借家権割合×賃貸割合)	=	貸家建付地の評価
1億円	×	(1-60%×30%×90%)	=	8,380万円

小規模宅地等(貸付事業用宅地等)の特例と貸家建付地等のダブル効果が狙える

上記のようにアパートなどの貸家建付地を相続することで、相続税評価額1億円の土地を8,380万円に下げられます。これに貸付事業用宅地を活用すれば、土地部分の評価額が200平米まで50%減額できるため減税のダブル効果が狙えます。最終的な評価額は4,190万円となり、約58%圧縮できる形になります。



● 貸家建付地と貸付事業用宅地等のダブル効果の資産圧縮の計算例

貸家建付地の評価	×	50%	=	貸付事業用宅地の評価額
8,380万円	×	50%	=	4,190万円

不動産を入手し建物と土地を別々の資産として評価することで圧縮効果を高めたSさんの事例

土地と建物はひとつの資産(一体)のようにも見えますが、別々の資産として評価することで、圧縮効果を最大限に活用できます。この事例では、土地の1平米当たりの金額が25万円で、借地権割合は60%。建物を他人に貸している土地は借家権割合30%も控除できます。最終的には、土地の評価は717万5,000円に下がります。

● 建物と土地を別々の資産として圧縮した評価額の計算例

購入物件の概要＝入手金額○3,000万円(鉄骨造を現金で購入)
 路線価○1㎡当たり25万円 土地面積○35㎡(土地評価額:875万円)
 建物評価額○400万円 借地権割合○60%
 借家権割合○30%(全国一律) 家賃収入○年間240万円

建物価格	400万円	-	借家権割合(30%)	=	280万円		
土地価格	875万円	-	借家権割合(30%)	×	借地権割合(60%)	=	717万5,000円



合計
997万5,000円



※現金3,000万円を賃貸物件と交換した結果、約2,000万円の資産圧縮に成功。10年間物件を運営すれば「約2,000万円の相続評価の圧縮+家賃収入2,400万円=約4,400万円」も得する結果に!



した。これを賃貸で貸し出し家賃収入は毎月20万円(年間240万円)です。Sさんは現役世代で、実際の相続が発生するのは少し先なのですが、適切な不動産を購入したことにより結果的に3000万円の資産を1000万円に圧縮することに成功されています。現金を不動産の姿に変えたことで、20

00万円もの資産を圧縮できたわけです。しかも、賃料収入として年間240万円が見込め、10年後には合計240万円(税引前)の収益が得られています。資産評価を2000万円下げて、収入を2400万円増やせるわけですから、合計で4400万円分のメリ

ットが生まれたわけですね。仮に物件を20年間運営すれば、賃料収入は4800万円となります。このように運営の仕方次第で利点を大きくできるのも賃貸物件の魅力です。
 なお、Sさんの資産圧縮の計算式については、左下にコラムでまとめましたので参考にしてみてください。

節税効果を高めるには効果的な使い方が重要！ 贈与や相続時精算課税制度におけるポイントとは？

納税額を見極め選択！ 孫への教育資金の 贈与もお勧め

相続で得をするためには、生
前の早いタイミングで贈与を
活用することもポイントにな
ります。仮に年末に贈与を計画
した時は、一刻も早く準備に取
りかかるべきです。理由は、年
内の贈与の期限が12月31日だ
からです。この日が過ぎれば1

贈与を行う際にポイントになる点

特例贈与と一般贈与の違いを把握する

特例贈与は直系尊属（父母や
祖父など）からの贈与です。
例えば祖父から孫へ、父から
子への贈与などが該当します。
ただし贈与を受けた年の1月
1日時点で18歳以上が対象
です。一般贈与は特例贈与に
該当しないもの（兄弟間や夫
婦間の贈与など）になります。



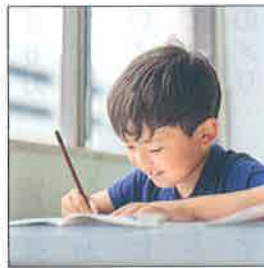
遺留分を考慮する

一定の相続人が、最低限の相
続財産を請求できる権利が
遺留分です。配偶者、子や孫
などの直系卑属、親や祖父母
などの直系尊属は遺留分が
認められています。例えば、配
偶者と子2人の場合は相続
財産に対する遺留分全体の
割合は1/2（50%）です。



教育資金の一括贈与の活用

29歳までの子や孫へ1,500
万円を先渡しできます。注意
点は贈与を受けた人が30歳
になった日、亡くなった日、口
座残高が0になった日に契約
が終了、残額に対し贈与税が
かかります。贈与を受けた日
の前年分の所得が1,000万円
を超える時は利用不可です。



特別受益を事前に免除する制度の活用

亡くなった人から贈与や遺贈
により、相続人が受け取った
特別な利益が特別受益です。
これを相続発生時に持ち戻し
させずに相続する方法が「特
別受益の持ち戻し免除の意
思表示」です。活用する場
合は書面を作成し、免除を受
ける子と親の双方が署名捺印
します。



介護の貢献度に応じ遺産を多く受け取れる寄与分の考え方

親（被相続人）を介護した子
（相続人）の貢献度に応じ、遺
産を多く受け取れる制度が
「寄与分」です。相続人同士で
話し合い決められます。しか
し、温度差が生じることも少
なくありません。配分に納得
が行かない場合は調停や裁
判で決める形になります。



回目のチャンスを逃すことにな
ります。「可愛い子には無税
で贈与」という言葉もあります
が、暦年贈与の基礎控除を活用
すれば年間110万円が無税
で贈与できます。仮に配偶者と
子供3人に贈与すれば、合計4
40万円を移転できます。10年
後には4400万円が無税で
次世代に渡るわけです。

もしも「基礎控除の110万

円では贈与できる金額が小さ
い」と感じる場合は将来納める
相続税とのバランスを鑑みて、
納税額が少なくなる範囲まで
金額上げのが良いと思いま
す。例えば「相続税率10%の枠
を活用し、実質税率6%台を狙
う」のも手です。特別贈与も一
般贈与も310万円以下の贈
与であれば相続税率10%の枠
を活用できます。簡易計算です

が、基礎控除額の110万円を
差し引いた残りの200万円
に対して10%の税率がかかり
ます。つまり、310万円を贈
与した場合も相続税額は20万
円となるため、実質税率を6.
45%まで抑えられるわけです。
仮に4人に贈与するなら年間
1240万円の資産を税負担
80万円で継承可能です。
また、贈与税率が15%以上に

相続時精算課税制度は メリットが限定的なので注意！



総額 2,500 万円までを一旦無税で贈与できる制度で、活用すれば贈与税を先送りできます。新ルールでは、暦年贈与も併用できるようになりましたがメリットは限定的です。デメリットとしては、この制度を使い不動産を贈与した場合、小規模宅地の特例が適用できなくなる点です。登録免許税が5倍になると、不動産取得税が別途発生することも考慮する必要があります。

相続税を回避して資産と 現金を圧縮できる神業とは？



これまでも触れてきましたが、建物だけを子に売却する戦略は非常に有効です。建物は長期に渡り減価償却されるので、毎年資産価値が下がります。その状況で売却すれば相続資産を効率的に減らせます。さらに、家賃収入を親から子などへスライドできます。贈与税や相続税がかからずに、資産を移動できるアメージングな神業です。1日でも早く実行すると効果が高まります。

なると一般贈与よりも特例贈与の方が得です。例えば、贈与税率15%で贈与できる上限は一般贈与は410万円、特例贈与なら510万円です。つまり、同じ税率のまま100万円多く贈与できるわけです。さらに、税率30%では贈与できる上限は一般贈与710万円、特例贈与1110万円です。

とはいえ、法定相続人への贈与は「生前贈与加算の持ち戻し」(贈与してから7年以内に相続が発生した場合に贈与分をなかったこととして相続財産に一旦戻す)2024年1月に改正、以前は3年以内)という厳しいルールがあります。

そのなかで、孫は相続人ではないため贈与しても、このルールが適用されません。さらに、学校や塾にかかる教育資金や交通費、日々の生活で必要となる範囲内の資金については、祖父や祖母などの直系尊属がその都度負担する(都度払い)であれば贈与に該当しません。

そのため、家賃収入のような毎月の一定収入がある場合は孫に毎月発生する教育費などの範囲内で、その都度負担すれば上手に資産を継承できます。ただし、これは1回当たり手渡せる目安が数十万円程度の小さい金額になります。そのため、即効性を求める人には「教

育資金の一括贈与」がお勧めです。この制度を活用すれば、29歳までの子や孫へ、非課税で1500万円を先渡し(贈与)できます。

最後に相続時精算課税制度についても触れておきます。メリットは、総額2500万円まで一旦無税で贈与できる点です。しかし、この制度は「税金の先延ばし」という側面が強く「小規模宅地の特例が適用できなくなる」など節税効果は限定的です。そのため、自分のケースで実際に節税効果が得られるのか、事前に資産税専門の税理士さんへ相談する必要があります。

● 贈与税の税率の比較

比較表	一般贈与			特例贈与		
	年間贈与額	控除額	基礎控除加算後	年間贈与額	控除額	基礎控除加算後
10%	200万円以下	—	310万円以下	200万円以下	—	310万円以下
15%	300万円以下	10万円	410万円以下	400万円以下	10万円	510万円以下
20%	400万円以下	25万円	510万円以下	600万円以下	30万円	710万円以下
30%	600万円以下	65万円	710万円以下	1,000万円以下	90万円	1,110万円以下
40%	1,000万円以下	125万円	1,110万円以下	1,500万円以下	190万円	1,610万円以下
45%	1,500万円以下	175万円	1,610万円以下	3,000万円以下	265万円	3,110万円以下
50%	3,000万円以下	250万円	3,110万円以下	4,500万円以下	415万円	4,610万円以下
55%	3,000万円超	400万円	3,110万円超	4,500万円超	640万円	4,610万円超

家族信託や遺言、相続人とのコミュニケーションなど 資産を継承していく際に争族を回避するための秘訣とは？

事前に家族の意向を リサーチしてから 相続プランを立てる

相続対策では金銭的に損しないことや必要以上の税金を支払わない知識も大切ですが、私は一番重要なのが「絶対に家族を不仲にしないこと」だと考えています。相続を機に「兄弟や姉妹とは口もききたくない」という状況に陥っている家族も少なくありません。そんな悲しい状況を回避するためにも、次のような点に配慮するのが良いと思います。

①日々のコミュニケーション

日頃から自分が亡くなった後のことを家族と話し合うのが大切です。相続対策のプランを立てる際も、事前に家族の意向をリサーチしておくことが求められます。それを踏まえ、



家督相続という昔の考えを知っている昭和世代の人達は、残された家族が親の遺志を汲み取り「仲良く相続してくれる」と思いがちです。しかし、令和時代は全く違います。各々が権利を主張し揉めて不仲になるケースが増えているため、事前の話し合いが大切です。

相続対策に造詣が深く様々な視点からアドバイスがもらえる税理士やコンサルタントと一緒に最適な方法を考えていくのが理想的です。

②早い段階からの資産の分配

相続税の基礎控除の額は、 $3000万円 + (600万円 \times \text{法定相続人数})$ で計算します。例えば相続人が「被相続人の配偶者と子2人」の場合は、法定相続人数は3人となり基礎控除は4800万円です。当然ですが、これを下回れば相続税はかかりません。しかし、複数の物件を所有している大家さん

るので、その点も考慮すると節税に繋がります。

③家族信託の有効活用

財産管理方法のひとつで、不動産などの資産を信託できる家族に託し、管理や処分を任せられる制度です。家族信託を有効活用すれば、親が認知症になった時も資産が凍結されずに子(相続人)が管理運営や売却などの処分も行えます。

最後に遺言についてですが、私は「作成しなくても問題が起きない状況にする」のが理想的だと思っています。遺言でようやく相続の方向性を示すのではなく、「最後の想いを伝える文書」として捉えておくのが良いと思います。みなさんも、亡くなった後に残された家族に恨まれないように、すぐに相続対策を行動に移しましょう。

知恵と工夫でプラスアルファの対策を行う！ 自宅の再生や資産の組み換えで相続のメリットを向上

立地などを考慮しつつ
活用をプランニングし
自宅の空き家化を回避

相続では賃貸アパートやマンション以外に「住んでいる家（自宅）をどうするか」という問題も出てきます。配偶者がいれば「そのまま居住する」という選択肢も多いかもしれませんが。しかし、相続人が子だけの場合は「実家には住まない」というケースがよく見られます。そのため、例えば戸建ての持家に住んでいる大家さんで、このような事態が予測できるのであれば亡くなった後の自宅についても考えておく必要があります。例えば、相続人（子）が複数いる場合でも、実家は一人が継承するのがベストです。そして建物が古い場合は管理の手間や費用、修繕費などを勘案

相続人に喜ばれる自宅再生や資産の組み換えの一例

空き家になっても貸し出せるように
自宅を生前にリフォーム



自宅が古い戸建ての場合は
生前に賃貸併用住宅に建て替える



利用価値が低い土地などは売却し
需要のある人気エリアの物件に資産を組み換える



し、その分を考慮します。また、自宅の評価については市場価格の7割以下もしくは相続税評価額を少し下回る価格で算出し、相続した子は評価額の分を他の相続資産から差し引く形にします。

とはいえ、築年数の古い建物で所有している賃貸物件より魅力が著しく劣る場合には、事

前の話し合いで相続人全員から「実家はいらぬ」と言われる可能性も否定できません。そのようなケースでは、生前に賃貸併用住宅などに建て直して「家賃収入が得られる物件に再生する」のも手です。稼働率の高い状態を維持できれば「承継したい」と思うはず。そこまで費用をかけたくない場合

は、リフォームで付加価値を上げて戸建て賃貸として貸し出せる状態に仕上げる方法もあります。

ただし、地方の不人気エリアなど立地的に賃貸需要が見込めないエリアに自宅や所有地がある場合は、売却して優良な資産に組み替えるのが良いと思います。

お金持ち大家さんへの道

第196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。

相続時精算課税制度を利用すれば、 累計2500万円まで贈与税は非課税に

生前贈与を活用して、
どの子供に、何を
相続するか決めておく

ここで相続対策における不動産投資の活用の仕方、いかにして不動産相続をスムーズに行うか？をお話ししてみたいと思います。

私は「お金持ち大家さん」のセミナーでは必ずと言っていいほど、相続対策のことをお話しています。特に資産家（地主）にとっては相続税の額が大きくなる分だけこの問題は切実です。もちろん、親の資産を相続するということですから、サラリーマンや個人事業主の方にとっても大事なことであることに変わりありません。それでは私がセミナーでお話している資料を基にお話していきましょう。まず大事なことは、相続税は最大資

産の50%で、これを2分の1に減額することです（これは資産家の対策）。

そして、もう一つは相続における争いを起こさないことです。相続の争いというのは財産があってもなくても起こり得ます。「つまらない兄弟姉妹間の争いをなくす」この争いを起こさないためにアドバイスをします。

そのためには生前贈与・相続時精算課税を活用します。これは60歳以上の親が、18歳以上の子供、もしくは孫に贈与する場合に2500万円まで非課税になるという制度です。2500万円までなら非課税で現金などの資産をあげられますよ、というものです。繰り返しますが、2500万円までは非課税なのです。

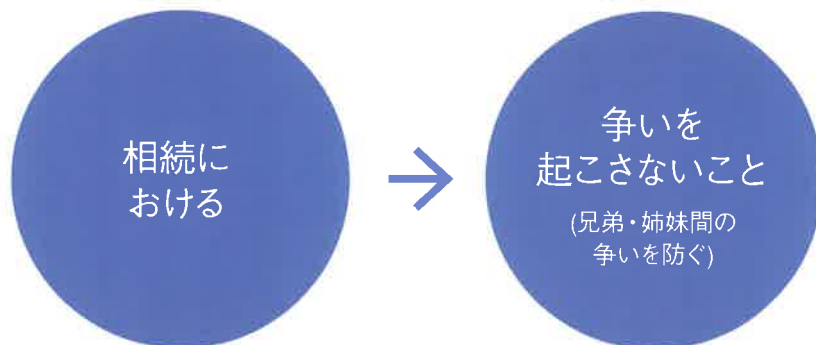
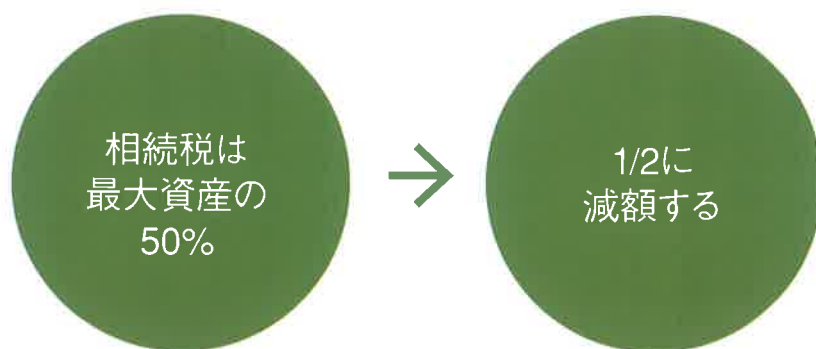
更に、2024年1月から相続時精算課税制度に、新たな非

課税枠が加まりました。特別控除の2500万円とは別に、「年110万円までの贈与なら贈与税がかからず、贈与税と相続税の申告も不要」というものです。そのため、年110万円以下の贈与であれば贈与税がかからず、かつ、累計2500万円の特別控除に含める必要がありません。控除が、特別控除の「2500万円（累計）」と、基礎控除の「110万円（年）」の2つになったということです。税額の計算式は、

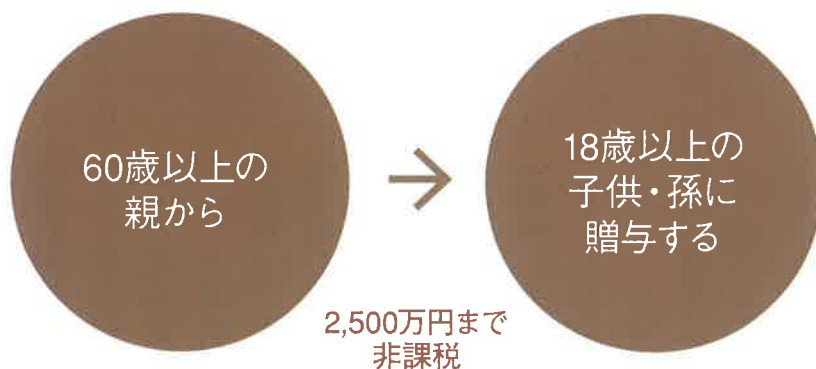
（贈与額－年110万円）－2500万円×20%（税率）となります。被相続人（資産を持っている人、多くの場合は親です）が元気なうちに行わないと、私の経験上うまくいきません。生前贈与を活用して、どの子供に、何を相続するか決めておくことが有効です。

相続対策

▶ 資産家（地主さん）の相続対策



▶ 生前贈与を活用する（相続時精算課税）



相続時精算課税制度（2024年1月～）



▶ 年110万円までの贈与
贈与税はかからず、
相続財産に加えないため
相続税もかからない

▶ 累計2500万円までの贈与
贈与税はかからないが、
相続財産に加えるため
相続税の対象にはなる

▶ 2024年1月からの相続時精算課税制度は
これまでの贈与税の特別控除（累計 2500 万円）に、
新たに基礎控除（年 110 万円）が追加

退去などの失敗を防ぐための家賃値上げの着地点とは？

値上げの際は根拠を示し同時に付加価値も提供

最近は何価高騰の影響もあり、賃貸物件の家賃も値上がり傾向が顕著です。例えば、東京23区のアミリー向け賃貸マンションの平均募集家賃は現在23万円を超えるなど上昇しています。また、シングル向けも10万円に迫る水準になっていきます（2025年1月・賃貸募集の大手ポータルサイト調べ）。このような流れを鑑みて、家賃を値上げするために策を練っている大家さんや実際に賃料アップに成功した大家さんいらっしゃいます。一方で価格交

渉の結果、値上げが上手くいかなかった大家さんもいるはずです。なかでも、最悪なのは家賃の値上げを試みたせいで退去されてしまうケースです。最強の空室対策は優良な入居者様に長く住んでいただくことです。これでは本末転倒です。そのため空室発生のリスクが高いなら、値上げしなくてもいい…と考える大家さんいらっしゃるかもしりません。そこで今回は「家賃値上げの着地点」と「貸主・借主のお互いの妥協点」について、どのように考えていくべきか解説します。

①家賃を上げるタイミングと値上げの交渉術

例えば、今住んでいる入居者様の家賃を一齐に値上げするのは現実的に難しいと思います。家賃値上げのタイミングは、一般的に「入居の入れ替わり」です。私の物件でも、退去後に新たに入居募集を行う際はスムーズに家賃を上げることができています。それ以外のタイミングとしては、「契約の更新時」があります。これも一般的になりつつありますが、入居者様に拒否されて据え置きになるケースも多いのが実状です。では、どうすれば入居者様に納得してもらいやすいのでしょうか。単純に「インフレだから家賃を上げます」と言うのではなく、

値上げする根拠を明確に示すことが重要だと思えます。例えば、「近隣の同等物件の家賃相場と比較して、実際にいくら安いか伝える」、「管理費や修繕費など物価上昇によるコストが高くなっていることを伝える」、「公租公課（固定資産税・都市計画税）が上昇していることを伝える」などです。以上のような実状を、エビデンスと共に論理的に説明することが必要です。借地借家法においても、近隣相場と比べて家賃が低かったり公租公課の上昇が顕著な場合には、「家賃の値上げを要求できる」とされていますので、しっかり根拠を準備

■家賃値上げと同時に提供する と有効な付加価値の一例

プロの清掃のサービス



することが大切です。

② 定期借家契約への切り替えを優先する

例えば、現在は普通借家契約で更新のタイミングの場合、「定期借家契約へ切り替えていただければ、今回家賃を据え置きにしてもいいです」という形で交渉するのも一案です。定期借家契約は普通借家契約と違い、「更新」ではなく「再契約」になります。再契約時には新しい条件で契約を結ぶことが可能なので、家賃の値上げが実施しやすくな

ります。

③ テナントリテンションを向上させる

家賃を引き上げるだけでは入居者様が不満を抱くケースも出てきます。例えば、「ゴミ置き場が常に散乱している」、「共用部の電球が切れているのに対応してくれない」など、様々な不満が溜まっている状況では値上げが難しくなります。そのため、テナントリテンションを維持する施策は必要です。さらに、家賃を値上げすると同時に

何かしら付加価値を提供できればベストです。仮に更新もしくはは再契約のタイミングで住み続けていただける場合は、次のようなサービスを視野に入れるのも良いと思います。

- ・プロの清掃のサービス
- ・共用部分の設備の改善（防犯カメラや宅配ボックスの設置など）
- ・WiFi無料

ほかにも住み心地が良くなる施策を組み合わせることで、「家賃の値上げも仕方ないか」と感じていただけるよう

防犯カメラや宅配ボックスの設置



*写真はすべてイメージです



浦田 健 / YouTuber 「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



に努力することが大切です。結果的にテナントリテンションも向上していくと思います。

今回は、財産（土地・家）の3つの評価方法と、なかでも知っておきたい路線価方式について解説します。

財産（土地・家屋）の評価額は、国税庁によれば、基本的にはその財産の取得時の時価によって決まるとされています。しかし、実際の評価方法は、① 財産評価基本通達による評価、② 売買した価額、③ 不動産鑑定士による価額の3通りあり、その中で財産評価基本通達によって評価されたものが認められる可能性が高くなっています。

土地の評価方式

相続税や贈与税を計算するときに、相続や贈与などにより取得した土地や家屋を評価する必要があり、評価する財産によって評価方式がそれぞれ定められています。例えば、土地であれば路線価方式と倍率方式の2種類があります。土地は、原則として宅地、田、畑、山林などの地目ごとに評価します。

(1) 路線価方式

路線価方式は、路線価が定められている地域の評価方法です。路線価とは、路線（道路）に面する標準的な宅地の、1 mあたりの価額のこと、千円単位で表示しています。路線価方式における土地の価額は、路線価をその土地の形状等に応じた奥行価格補正率などの各種補正率で補正した後に、その土地の面積を乗じて計算します。

(2) 倍率方式

路線価が定められていない地域に用いられる評価方法です。対象となる宅地の固定資産税評価額に一定の倍率をかけて算出します。

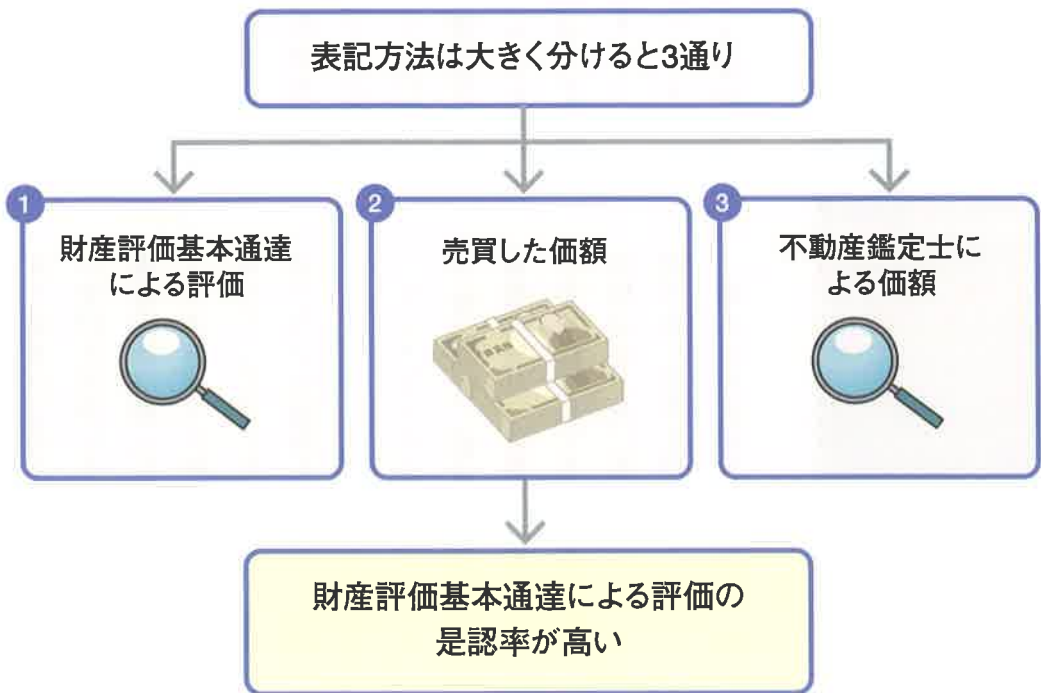
財産（土地・家屋）の
評価方法は3通りある
実際の評価方法は3通りある

税理士・不動産鑑定士
沖田豊明

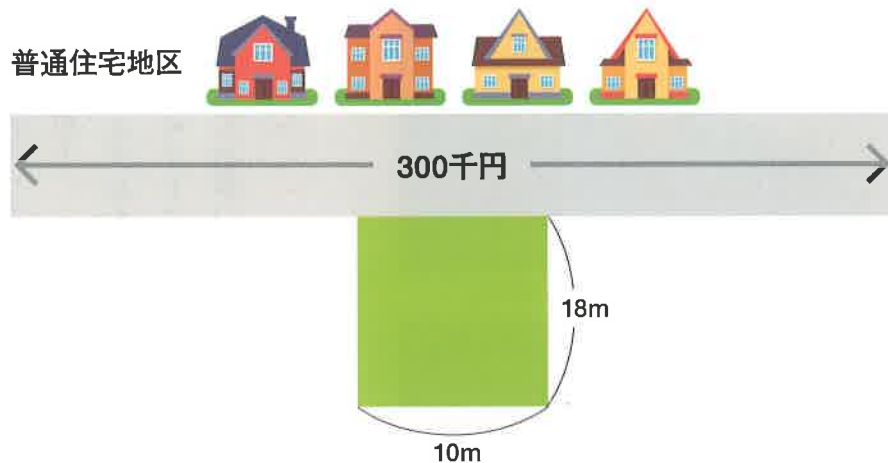
相続実務士
曾根恵子

●土地の評価方法

必ずしも路線価評価による価額で申告しなくてもよい



●路線価方式の計算例



計算例

$$\frac{\text{正面路線価} \times \text{奥行価格補正率} \times \text{面積}}{\text{評価額}}$$

$$300\text{千円} \times 1.00 \times 180\text{㎡} = \underline{54,000\text{千円}}$$

評価額



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

出典: 国税庁ホームページ

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/sozoku/4602.htm>

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

沖縄県宮古島に、「サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島」が2024年にオープンしました。ギリシャのエーゲ海に浮かぶサントリーニ島がモチーフとなっており、太陽の光を浴びて照り映える白い壁、シンボルともいえるブルードームのコントラスト、宮古島の海と空と伊良部大橋の大パノラマとともに、心に残るリゾートステイを満喫することができます。

宮古島をはじめとした日本全国の食材を活用したメニュー展開、環境保護活動（ビーチクリーン、プラスチック削減の取り組みなど）、エコフレンドリーな宿泊プランの提供を通じて、持続可能な開発に貢献されています。

サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島は、宮古島の価値ある自然を守り、未来へと継承することを目指しており、お客様や地域社会と共に歩んでいく、持続可能な成長を目指しています。

豊かな自然が残る宮古島・伊

良部島で、お客様にとって忘れがたい旅の記憶を作ってみてはいかがでしょうか？

サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島の公式サイトより、ご確認の程よろしくお願い申し上げます。

▲ギリシャのサントリーニ島がモチーフとなっている



▲サントリーニ ホテル & ヴィラズ 宮古島は、宮古空港から車で約19分。下地島空港から車で約12分の場所にあり周辺の観光にも便利な立地となっています





▲宮古島の海と空と大パノラマとともに、心に残るリゾートステイを満喫することができます



▲客室はラグジュアリーな仕様で、宮古島の海と空と伊良部大橋の大パノラマを満喫することができます



サントリーニ ホテル & ヴィラズ 宮古島

SANTORINI HOTEL & VILLAS MIYAKOJIMA

〒906-0502

沖縄県宮古島市伊良部字池間添長山 1052-1

TEL : 0980-79-6541 / FAX : 0980-79-6542

<https://santorini-miyakojima.com>

ご宿泊のご予約は公式サイトからか、
お電話にてお願い致します

▶公式サイト
QRコード



秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりも引き継ぎ

き

気持ち新たに新店舗



レストラン・居酒屋・美容室・クリニックなどの

居抜き物件を探しています!

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

店舗斡旋・管理の全国ネットワーク

店舗ネットワーク

TEMPO NETWORK

全国の 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

土屋姉妹出演CMが YouTube再生回数2,000万回突破！

アパマンショップでは、2025年の繁忙期中に、
新しいTVCMを放映たいしました。
配信から約3か月が経過し、土屋姉妹が出演するCMが
YouTube再生回数2,000万回を突破！
引き続き、アパマンショップでのお部屋探しを訴求してまいります。



土屋太鳳さん・土屋炎伽さん姉妹のテレビCM撮影の様子

Ponta
Point Terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK で

Ponta
ポイントが たまる!

PP

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

初回来店
ポイント※
10
ポイントも!

仲介手数料の
1% たまる!!

たとえば

仲介手数料
70,000
円

700
ポイント
たまる!

※ご利用のうえ、お客様カードにご記入された方が対象です。

いろんなお店でポイント
ポンポンたまる

LAWSON



など

くわしくは

<http://www.ponta.jp/>





税理士法人タクトコンサルティング 代表社員
株式会社タクトコンサルティング 代表取締役社長

賃貸住宅の相続税評価、不動産業者の案内があっても契約ナシなら空室認定の事例

1 はじめに

賃貸集合住宅の敷地と建物の相続税評価は、空室がなければ貸家・貸家建付地として減額が認められています。国税庁の財産評価基本通達によると、次のような計算式で求めることとされています。

●貸家の敷地の相続税評価額

|| 自用地の評価額 - 自用地の評価額 × その地域の借地権割合 × 借家権割合 × 賃貸割合
(財産評価基本通達26)。

●貸家の建物の評価額

|| その貸家の家屋の固定資産税評価額 - 同家屋の固定資産税評価額 × 借家権割合 × 賃貸割合
(財産評価基本通達93)。

賃貸割合とは、相続開始時点で、賃貸住戸の床面積の合計に対する空室の床面積の割合のこと。たまに空室であっても、賃貸されて

いるものと同視できる場合には賃貸中と認めるという例外的な取扱いもあります。このため納税者と税務署間で争いが起きやすいところです。最近でも次のような事例が出てきました。

2 事案の概要と相続人の考え

国税不服審判所の裁決書によると、評価上の争いになったのは、50平米弱の独立した住戸が13戸ある賃貸集合住宅の1室で、相続開始時点で空室でした。また、相続開始時点を跨ぐ平成30年9月28日から令和2年1月17日まで空室だったということ。この1室をめぐって上記の貸家・貸家建付地の評価減の適用があるかどうかで、争いとなったものです。相続人の主張は次の通りでした。

①入居者が退室してから不動産業

者により入居者を募集し、複数の不動産業者から44件の問い合わせがあり、16件の内見に応じていた。

②それにもかかわらずコロナ禍による外出自粛期間中という要因もあり、入居者が決まらなかっただけであり、たまたま空室だからといって賃貸されている住戸に該当しないとはいえない。

3 審判所の判断

しかし審判所は、問題の空室期間が「平成30年9月28日から令和2年1月17日までの約1年3か月もの期間に及んでおり、また、本件空室の賃貸借契約が本件相続開始日前に終了した後も引き続き賃貸される具体的な見込みが客観的に存在したにもかかわらず賃貸借終了から近接した時期に新たな賃貸借契約が締結されなかったこと

についての合理的な理由が存在しななどといった事情もうかがわれない。(中略) 募集をしていたにもかかわらず1年3か月も賃貸されなかったとみるべきであることを併せ考えると、上記の合理的な理由は存在しなかった」と認定。これを踏まえ、審判所は「相続開始日前後の賃貸状況等に照らし実質的にみて課税時期である本件相続開始日に賃貸されていたと同視し得るとはいえない」として、上記取扱いによる減額の適用を認めませんでした。

賃貸住宅の空室について不動産業者に仲介を任せて、内見があったとしても、上記のような当局の認定がなされることがある点は注意しておきたいところです。



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 ^(税込)	96,800円 ^(税込)
	月会費	17,600円 ^(税込)
	成婚料 ^{※5}	220,000円 ^(税込)

※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/>



APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

国土交通省より、パンフレット 「ここまでできる木造建築のすすめ」の 2025改訂版が発行されました

「ここまでできる木造建築のすすめ」は、木造建築物に適用される建築基準法の規制について、店舗や共同住宅といった建物の用途別に紹介しています。

最新の法改正内容を反映して改訂されました。

「ここまでできる」とあるように、木造建築物の可能性をテーマとし、建築物のさらなる木材利用に取り組まれることが期待されています。



国土交通省
資料公開ページ
QRコード



家主の困ったに答えます！ 一問一答

入居者の両親が送ってきた荷物を、本人不在の為、大家である私が受け取りました。良くないとは思いましたが、入居者の部屋の鍵を開けて、部屋の中に、荷物をメモと一緒に置いておきました。後日、入居者より、プライバシーの侵害と云って、苦情を言われております。

緊急事態などの場合は立ち入ることができませんが、それ以外

の場合で無断で入室すると住居侵入罪にあたります。本件の場合は法的にも問題で相談者に非があります。

賃貸物件では、その所有者の大家さんに管理上の責任があり、火災、ガス漏れ、水漏れなどが発生した場合あるいは発生の可能性がある場合には、その予防と被害の拡大を防ぐ為に部屋に

入ることは必ずしも違法とはいえません。

また、借主が無断で長期不在になる場合や音信不通になった場合にも、部屋の中に異常が無いかどうか点検する為に入ることは社会通念上必ずしも違法とはいえないでしょう。

しかし、ガス漏れの点検や水漏れの点検をする場合には、事前に入居者に伝えておく義務がありますし、設備点検であって

もあくまでも入居者の許可なく室内へ無断で立ち入ることはできません。無断で部屋に入ることが出来るのは火災、水漏れが発生したなどの緊急事態に限られます。(原因元を止めることで他の部屋への被害の拡大を防ぐ目的)ですから、そのような場合でもない限り、例えば大家さんといえども勝手に入居者の部屋の中に入ることは「住居侵入罪」にあたります。これは刑法130条の規定で3年以下の懲役または10万円以下の罰金という刑罰のある非常に重い犯罪行為といえます。

また、退去する前に、大家さんや不動産会社が次の入居者を探す為に入居希望者に内見をさせるケースがありますが、これ

も緊急事態とはみなされませんので、勝手に入った場合は同罪となります。更に、契約解除後に明け渡さない借家人に腹を立てて勝手に大家さんが立ち入ったケースでも住居侵入罪を認めた判例もあります。

大家さんとしては親切心として荷物を部屋に入れたとしても、入居者によってはプライバシーの侵害と感ずる人もいますし、場合によっては入居者から訴えられる事もありますので、アパート・マンション経営をする上では気をつけなくてはなりません。

所有するアパートに住んでいた住人の方が自殺を
してしまいました。法人契約でその社員の方が
住んでいたのですが、今後、どのように対処した
ら良いでしょうか？また、今後、どのような事が、
発生するのか教えてください。募集の際に、告知
する義務はあるのでしょうか？

物件で自殺者が出た場合、事

後処理としては、部屋の原状回

復があります。死後から発見ま

での期間が長ければ腐敗により

室内が汚損（腐敗臭がついたり

室内が腐敗した体液で汚れた

り）しますので、原状回復には

相当の費用が発生します。清掃

費用や壁、床、天井の張替え・

交換費用、お祓いに掛かる費用

も請求することができます。

この原状回復費用については

自殺されなければ発生しなかつ

た損害ですから借主に対して請

求することができます。とはい

っても借主は死亡していますか

ら、保証人や遺族（相続人）に

対して損害額を請求することに

なります。

また、一般的に、事件・事故

物件は入居率が下がります。誰

しもが縁起でもない物件には住

みたくなると心理的に思うから

です。大家さんにとって入居者

がいないという事は直接的に経

営を脅かす問題となりますので

忌々しき問題です。自殺者本人

がいなくなるというだけではな

く、周りの入居者に対しても影

響を与えるケースもあります。

ある事例ですが、6室のアパ

ートの1階部分のひと部屋に住

む入居者が自殺しました。当時、

4室が入居していたのですが、

そのうちの1室の入居者が自殺

してしまっただけです。自殺者

が出て半年内に残り3室の入居
者全員が「自殺者の出た物件に
は住みたくない」ということで、
退去してしまったという事もあ
ります。

自殺が発覚した時は、警察や
救急車などの緊急車両が来たで
しょうから、近所でも評判にな
ります。こうなると最悪で、近

所の風評でますます入居して
くれる人はいなくなることが容易
に予想できます。また、売却す
るにしても自殺は告知事項です

ので、市価に対して3〜4割は
下げないと買い手はつきません。
貸すのも難しく売却もより難し
くなります。

本件では、法人契約との事で
すが、契約を解除されてしまっ
ては賃料収入が入らなくなる事
はもちろんの事、新規募集をし

ても先に挙げたとおり、事件・
事故物件ということでは借り手が
なかなか見つからないかもしれ
ません。

売るにも売れない状態でしょ
う。ここは、法人側と交渉し、

2〜3年間賃貸契約を継続する
ように依頼してみてもいかがで
しょう。法人側が拒絶するよう
であれば、社員の自殺によって
下がった資産価値や賃料減少分
を損害賠償として請求する事は
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▶



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

発行人Publisher 大村浩次
川森敬史
山崎 戒

編集長Editor in chief
久保田カ(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



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：株式会社エグスクリエ

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

Ownership Commission
アパマンショップ
apamanshop
OWNERS

PR PERFECT ONE

肌印象が若返る^{※1}

登場。「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!

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[®]



※TFCO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)



強い紫外線に!
最高UVカット^{※1}

SPF
50+
PA++++

※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カバーしながら、たっぷり美容液成分^{※3}で上品なツヤ肌。日焼け止めから化粧下地、コンシーラーまで1つで完了。ポンポンと肌のにせるだけで、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

- 化粧下地もコンシーラーもこれひとつに!
- 65種類の保湿成分配合!
- 仕上がりをキープするカバー技術で長時間崩れない!

期間限定! **大増量祭!**
広告有効期限:2025年6月30日まで



合計 **2個** でお得!

② **もう1個増量!**
詰め替えレフィル (専用パフ付き)
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**

プレゼント! **たっぷりエコバック** (2色)
※2色のうちどちらかをお届けします。色は選べません。サイズ約38x30x10cm

■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 **6766G**



WEB限定 キャンペーン **はこち**
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に対象となります(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】お客さまからお預かりした個人情報は、商品の発送、弊社からのご案内以外には利用いたしません。個人情報の取り扱いにつきましては、弊社webページにてご確認ください。※使用感には個人差があります。

定価420円 本体382円