



パートナー通信 Partner

〒157-0062 東京都世田谷区南烏山6-5-12 株式会社 創和ネクスト

2月号

当社リノベーション物件
※P8にて、詳しく紹介しています。

今月の話題…PickUP!

【収益最大化のための！賃貸経営塾】

『資産防衛』金利上昇に負けない「稼ぐ力」の作り方。

インフレを追い風に変える経営戦略

【賃貸業界のニュースから】

2026年賃貸住宅業界展望

AI活用の加速と「所在把握」強化、修繕危機の三重奏

当社の管理物件
今月の入居率=97.8%

ごあいさつ

世田谷 千歳烏山・芦花公園を中心に不動産の仲介・管理を行っております、株式会社 創和ネクストと申します。地元の皆様にお引き立ていただき、20年にわたり営業を続けてまいりました。おかげ様で多くの管理委託オーナー様にお取引を続けていただいております。弊社の経営目標は「オーナー様の収益の最大化」。現況の厳しい賃貸経営環境を憂慮し、社員一同、この目標のもとに業務を行っております。その目標の一環として発行しております、本情報誌『パートナー通信』では、オーナー様の賃貸経営の一助となる情報や、収益最大化の対策をお知らせできれば幸いです。ご高覧賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



収益最大化のための!

賃貸経営塾

資産防衛 金利上昇に負けない「稼ぐ力」の作り方。 インフレを追い風に変える経営戦略

「銀行から、ついに金利引き上げの通知が届いた」
「変動金利のままでもいいのか、固定に切り替えるべきか…」

昨今、SNSや不動産投資メディアでは、オーナーの間でこうした話題が急増しています。

事実、2024年9月以降に多くの銀行で変動金利の基準が「0.15%」引き上げられました。

専門家の間では、近い将来「計0.5%~0.75%程度」の上昇は十分にあり得ると予測されています。

今回は「あと0.5%上がったら」を想定し、リスクとインフレ時代における資産防衛論を解説します。

① ボディブローのように効く「0.5%」の衝撃

まずは、楽観論を排してリスクを数字で直視しましょう。金利上昇は、確実にキャッシュフロー（CF）を圧迫します。

【シミュレーション：借入5,000万円・残期間20年・元利均等返済】
現在の0.8%から「0.5%」上昇し、1.3%になった場合。

項目	現在(0.8%)	上昇後(1.3%)	差額(負担増)
毎月の返済額	約22.6万円	約23.7万円 前後	約 +1.1万円/月
年間の返済総額	約271万円	約285万円	約 +14万円/年
残期間の総支払額	約5,420万円	約5,690万円	約 +270万円

(3 ページに続く)

月1.1万円の差でも、年間約14万円のキャッシュフロー消失は、固定資産税の支払いや、将来の修繕積立を確実に削ぎ落とす重い損失です。

⚠️ 落とし穴となる「5年ルール」と「125%ルール」

さらに、変動金利(元利均等返済)を選択している場合、以下の2つのルールについて正しく理解しておく必要があります。

5年ルール

金利が上昇しても、5年間
は「毎月の返済額」を変えない。

125%ルール

6年目に返済額を見直す際、従来の1.25倍までしか請求額を上げない。

これらは急激な負担増を防ぐ一般的な緩和措置ですが、すべての金融機関やローンに適用されるわけではありません。

また、適用されたとしても利息を免除されるわけではありません。返済額が変わらないまま金利(利息)だけが増えるため「返済額のほとんどが利息で消え、元金がなかなか減らない」という事態に陥ります。

金利が大きく上がれば、払いきれない利息が未払利息として将来の返済負担に先送りされ、完済時に残債が残る可能性もあります(扱いは契約条件により異なります)。

株式会社 創和ネクスト が選ばれる

8 の理由

平均 **95%**
以上の高い
入居率

一般的な平均入居率85%に対し高入居率をキープ!

**地元で
20年の
信頼**

当社は千歳 烏山・芦花公園で20年の実績がございます!

**滞納率
1%
以下**

保証会社をつけなくても安心!

**仲介(賃貸)
管理
リフォーム
3部署体制**

不動産にかかわる全てをサポートできます!

**オーナー様
定期
訪問**

facetofaceで15年以上の営業・管理経験者が対応!

(2 ページから続く)

② 「金利」だけを見ず、「実質金利」を見る教養

ここからはマクロ経済の視点で、一部の投資家は「今がチャンス」という見方もあります。それは「実質金利」という概念を持っているからです。

【実質金利 = 名目金利（銀行の金利） - インフレ率（物価上昇率）】

足元では、物価（インフレ）が上がっている局面が続いています。インフレとは「お金の価値が下がる」ことであり、それは銀行からの「借金の実質的な価値（負担）」も目減りしていくことを意味します。

つまり、インフレ下で借金を固定することは、現金の価値目減りを防ぐ「資産防衛」になり得るのです。

③ 生き残る大家の「絶対条件」

ただし、借金を資産に変えるには絶対条件があります。それは「インフレに合わせて家賃を上げられる物件か」です。

インフレだからといって、全ての物件の家賃が自動的に上がるわけではありません。

勝ち組

立地、設備、管理が良く、「家賃」を値上げできる物件。

収入が増え、借金の実質負担が減り、資産価値が拡大する。

負け組

競争力がなく「家賃」を据え置かざるを得ない物件。

修繕費などコストだけが上がり、収益が圧迫される。金利上昇を恐れて「リフォーム費用の節約」に走るのは悪手です。

これからの時代、家賃を据え置く「守りの経営」は実質的な資産減を意味します。緻密な市場分析と徹底した管理で「家賃を上げられる物件」へと進化させる。それこそが、インフレ時代を生き抜くオーナー様の必須条件です。

一人で悩まず、プロとの「作戦会議」を

金利はコントロールできませんが、物件の「稼ぐ力」はパートナー選びで変えられます。ご自身の物件を独自で判断せず、ぜひ信頼できる税理士や、管理会社の担当者へご相談ください。

2月の花 スノードロップ

花言葉 「希望」「慰め」「逆境の中の希望」



スノードロップは、1～2月頃の寒さが残る時期に、小さな白い花を咲かせる早春の花です。雪を押し分けるようにうつむいて咲く姿は、「逆境の中の希望」という花言葉を象徴しています。また、清らかな白い花姿は心をそっと癒し、「希望」「慰め」といった意味にもつながっています。厳しい冬の終わりを告げるように咲くスノードロップは、静かな強さとやさしさを感じさせ、見る人の心に前向きな気持ちを届けてくれる花です。

オーナー様の
キャッシュ
フローを
増やします

それが一番大事、
と考えています。

当社代表も
大家
さん

どこよりもオー
ナー様の立場に
なって考えます！

家賃UPの
リノベー
ション

家賃がアップしな
いと意味がありま
せん！

- 他の管理会社にまかせているから管理をお願いできない
- 管理をどこにお願いしていいかわからない
- リフォームって本当に空室対策になるか心配
- 他社の管理とどう違うの？

空室対策は物件によって異なります！
満室経験豊富なスタッフが、
直接オーナー様のお悩みを伺います！

空室対策、はじめの一步。

「選ばれる部屋」には理由がある。プロが実践する繁忙期・成約率アップの舞台裏

いよいよ、賃貸経営の最大商戦、繁忙期が到来しました。この波を逃すと、長期空室や家賃値下げのリスクが高まります。「リフォームもしたし、設備も整えた。あとは待つだけ…」と安心していませんか？

実は、どれだけ良い部屋でも、ほんの少しの「見せ方」や「条件」のズレで、入居者をライバルに奪われているケースが多々あります。大掛かりな工事は不要。今日からできる工夫で成約率を変える「繁忙期・最終チェックリスト」をお届けします。

① ネット検索編 その写真は「クリック」されていますか？

今の部屋探しは、ポータルサイト上での“第一印象”が勝負です。スマホ利用が9割超という調査もあり、小さな画面で「アリ/ナシ」が瞬時に判断されます。

👉 トップ写真は「晴天・明るさ」になっていますか？

暗い写真はスルーされがちです。「晴天・全照明ON・カーテン全開」で撮り直すだけで反響は変わります。撮影は「**広角で歪ませすぎない**」「**水平を取る**」「**不要物を片付ける**」が基本です。

👉 キャッチコピーは「具体的」ですか？

「日当たり良好」等の定型句には、生活が浮かぶ言葉を足しましょう。

悪い例: 「便利な立地です」

良い例: 「大型スーパー徒歩3分。自炊派に嬉しい立地」

良い例: 「光回線導入済。Web会議も安心のテレワーク仕様」

“誰向けか”が伝われば、クリック率は確実に上がります。

② 現地内見編 「数秒の第一印象」で心を掴めますか？

ネットでの予選を勝ち抜き、いざ内見へ。成約の分かれ目は、玄関を開けた瞬間の空気感（清潔感・におい・明るさ）です。

👉 玄関を開けた瞬間の「ニオイ対策」は万全ですか？

長期空室の下水臭は致命的です。定期的な通水・換気はもちろん、内見前には“香り控えめ”の消臭剤を置くだけでも印象は劇的に改善します。

👉 スリッパは「清潔」に見えますか？

使い古しのスリッパは幻滅されます。100円ショップで構いませんので、「新品のタグ付き」を用意しましょう。「歓迎されている」という安心感が、成約への最後のひと押しになります。

👉 「ウェルカムボード」の魔法を使っていますか？

下駄箱の上などに、POPで「ご内覧ありがとうございます！とメッセージを添えてみてください。さらに「近隣飲食店マップ」や「部屋のイチオシポイント」を置くのも効果的。無機質な空室に「オーナー様の人柄」や「温かみ」が加わり、強力な差別化になります。

③ 条件設定編 ライバルに「埋もれて」いませんか？

最後は条件面です。繁忙期はライバルも必死です。内見はあるのに決まらない場合、初期費用のハードルが邪魔をしている可能性があります。

👉 値下げの前に、「フリーレント」を検討しましたか？

安易な家賃値下げは禁物です。一度下げた家賃を戻すのは困難です。それよりも「フリーレント（入居後1ヶ月分の家賃無料）」を検討してください。初期費用を抑えたい入居者には強力な決定打です。オーナー様にとっても、長い目で見れば家賃値下げより総収入を守りやすい選択です。

👉 広告料(AD)は「投資」として計算できていますか？

仲介現場では、似た条件なら「提案しやすい(ADが出る)物件」が選ばれやすくなります。繁忙期限定で上乘せるのも戦略。ただしADはコスト。「空室期間を何日短縮できれば回収できるか(ROI)」の発想で、冷静に金額と期間を設計するのが中上級者のやり方です。

「あと一步」を埋めるために

ここで紹介した工夫は、私たちが日常的に徹底している「基本」のほんの一部です。

「なぜか内見が決まらない」「条件設定に迷っている」という自主管理オーナー様、一度プロの「客観的な視点」を取り入れてみませんか？

(1 NEWS 1)

賃貸業界のニュースから

2026年賃貸住宅業界展望

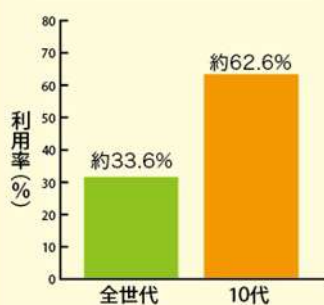
AI活用の加速と「所在把握」強化、修繕危機の三重奏

2026年、賃貸住宅業界は「便利になる」だけでは語れない転換点を迎えます。現場ではAI活用が一気に実務へ入り、制度面では所有者の所在把握が厳格化。さらに修繕・工事は“お金を出しても頼めなくなる”ことが現実味を帯びています。オーナーが押さえるべき変化を3つに整理します。

① AIは“検索補助”から“提案の中枢”へ

生成AIは生活者の33.6%が利用し、10代では62.6%と6割超。若い世代ほど「条件入力で探す」より「**事情を伝えて最適解を出してもらおう**」体験に慣れていきます。住まい探しでも、対話しながら候補を絞り込み、比較表を作り、意思決定まで支える仕組みが標準になっていくでしょう。LIFULLは統合型AIエージェント「LIFULL AI」を打ち出し、対話型探索アシスタント「AIホームズくん」などを実装。物件検索の入口にとどまらず、暮らし方・通勤通学・将来の変化まで含めた“文脈”で提案する方向へ進化します。賃貸管理でも、募集条件の見直し、問い合わせ一次対応、内見前案内文、オーナー向け提案書の下書きなど、属人化しやすい業務ほど効果が出やすいはず。鍵は「導入」ではなく、定型化できる工程の切り分けと、用語・粒度・禁止表現など入力ルール整備。合わせて、物件情報・設備履歴・クレーム履歴といった“現場データ”を整えるほど、提案品質もスピードも上がります。

生成AI利用率:全体vs10代



事業用不動産でもAIが進み、2026年にかけて本格展開へ

三井物産は業務効率化プラットフォーム「AIDeeD」を開発し、2024年から実証を進めています。売却予定物件に紐づく多数の資料ファイル整理や要約・資料化を支援し、作業時間を大幅に短縮できたとされています。2026年にかけて本格展開が見込まれ、資料作成・チェックの時間を、提案や交渉など“人が担うべき部分”へ振り向ける流れが強まります。オーナー側は、管理会社に「どこを省力化し、どこで品質を上げるか」を確認し、成果指標（反響・成約率・提案リードタイムなど）をセット

で握ると、AIが“使える仕組み”として定着します。

② 制度面は「外国人規制」より先に、所有者の所在把握が厳格化

2026年4月1日以降、住所・氏名（法人は本店・商号等）に変更があった場合、原則として変更日から**2年以内の変更登記申請が義務**。正当な理由なく怠ると**5万円以下の過料の可能性**があります。さらに、義務化前の変更で未登記のものも対象になるため、早めの棚卸しが重要です。所在不明の増加は、災害対応・修繕判断・相続手続きの遅延に直結します。転居・改姓・法人移転・代表者変更などのタイミングで、登記更新と連絡先更新をセットで運用し、“連絡が取れる状態”を維持することが、リスク管理の基本になります。

③ 最大の経営リスクは大規模修繕 —「枠が取れない」時代へ

建設業の人手不足に加え、猛暑や残業規制の影響で、工期や確保できる職人の数が読みづらい環境が続きます。公共工事や大型案件が優先され、民間小規模案件は後回しになりやすく、2026年は“金額”だけでなく“発注枠を押さえられるか”がボトルネックに。対策は、

- ① 修繕計画の前倒し
- ② 予防保全(定期点検と軽微修繕の早期実施)
- ③ 複数社での早期見積もり
- ④ 資金手当(修繕積立・融資枠確認)

雨漏り・給排水・外壁防水などは大規模工事に発展しかねないため、早期発見・早期対応が鉄則です。修繕の遅れは入居者満足だけでなく、事故・退去・空室ロスにもつながります。

2026年は、AIの進化と制度・供給制約が同時に強まる年。今のうちに「省力化する業務」「情報更新の段取り」「修繕の発注枠確保」を前倒しで整えることが、賃貸経営の安定度を左右しそうです。年初のタイミングで管理会社と、募集戦略・修繕計画・登記/連絡先の更新状況を棚卸しし、“手を打つ順番”を決めておくと安心です。大規模修繕は相見積もりと発注枠の確保を早めに動かすほど、選択肢が広がります。



相続の「ちょっといい話」… 連載 野口レポート



野口賢次様 NPO法人相続アドバイザー協議会副理事長、相続コーディネーター・野口塾塾長
「心の相続」を提唱し、数多くのコンサル実践から独自の理念を創り上げた相続コンサルの第一人者。
(弊社土屋は、相続アドバイザー協議会第7期卒業生。野口塾塾生)

「人生いろいろ、兄弟もいろいろ」

『兄が死んだ。姉から電話でそのことを知らされ時、私は思わず小さな声で「万歳！」と叫んだ。16年待った。長い16年だった。』

なかにし礼（故人）さんの著書「兄弟」の冒頭の一節です。

「万歳！」この言葉に衝撃を受けました。血のつながった兄弟がここまでいくかと思いました。この本（兄弟）を読んで、礼さんがおもわず「万歳！」と叫んだ気持ちが分かりました。

中西一族は満州から引き揚げ小樽に住んでいました。兄が家を担保に借金し、ニシンの網に賭け失敗し全てを失います。

年月が過ぎ礼さんは石原裕次郎さんと出会いました。これが作詞家なかにし礼を生んだ原点です。最初の作品は菅原洋一さんの「知りたくないの」でした。作詞家、作家としても大活躍します。

一方の兄は、ニシンの失敗にも懲りず、博打好き、見栄っ張り、会社を設立しては倒産を繰り返し、倒産させた会社は10数件に及びます。その度に礼さんが尻ぬぐい、肩代わりした借金は計り知れません。この「底無し」の甘ったれの怪物」が、ゴルフ場の開発に手を出しました。礼さんは知らぬ間に社長にされていました。違法が発覚し会社は倒産、兄は姿を消し大きな借金が残りました。礼さんの全財産を処分しても、5億5千万円の負債が残りました。礼さんはたまたらず兄と絶縁しました。

礼さんは生活にも困窮する借家住まいとなりました。し

かし、めげずにヒット作品を連発し、この借金を返すことができました。

絶縁してから16年、兄の死を知り思わず「万歳！」と叫びました。尋常でない兄の「呪縛」から解き放された瞬間でした。

（例）同居の母親を兄夫婦が看取りました。遺産は自宅と預貯金で、相続人は兄と弟です。母親は学業に秀でていた弟を溺愛し、何事も言いなりで、ほしいものは何でも与えました。弟は「はっしこい」が、兄は「とろい」と、よく言っていたそうです。

兄は、我慢と苦勞を強いられ、忍耐と思いやりを持った人間に育ちました。弟は、あまやかされ、我慢を知らぬ身勝手な人間に育ちました。品質に劣る「カミソリ」のような弟に対し、兄は力を秘めたる「ナタ」のような存在です。

この兄弟の遺産分割協議に立ち会いました。墓守や親戚付き合いなどを考慮し分割案を出しました。だが弟は聞く耳を持ちません。兄に言いたい放題です。兄は下を向き、こぶしを握りジッと堪えています。弟は千円単位までこだわります。最後は兄が1歩2歩と譲りました。しかし、弟は兄の有り難さなど感じていません。

相続での遺産分割協議は、自分を偽ることができません。本性が表に出てくる怖い瞬間です。この時の姿が「本当の自分の姿」です。

人生や兄弟もいろいろです。相続に立ち会うと、礼さんの兄やこの弟のように、同じ血を引く兄弟姉妹でも、人格と性格が天と地ほど違う人がいることを、見せつけられることがあります。



創和ネクスト で検索!!

<http://www.0008.co.jp/>

創和ネクストのHPが リニューアルOPENしました!!

トップページからオーナー様の物件が検索できるようになりました!! また、オーナー様向けサービスのご紹介やスタッフによるブログも更新していますぜひ一度ご覧ください!

下記QRコードから
アクセス
できます!

スマートフォンサイト



入居者の皆さまに喜ばれています！

宅配ボックス導入例

当社管理
オーナー様が
実際に導入さ
れました！



★空きスペースを
有効活用できる

★入居者ごとの
暗証番号で
トラブル防止



今回の導入費用
297,550円 (3BOXタイプ)
※物件、設置条件に合わせてお見積り
いたします。お気軽にご相談ください。



担当者より：

こちらの物件のオーナー様は、自宅に設置して大変重宝していることから、導入のご依頼を頂きました。設置後の入居者への周知も全てこちらで行いますので、スムーズに導入できます！

スタッフの…「たわいもない日常」



土屋 祐一郎

2か月ぶりの投稿です。前は11月でした！なんか投稿順番が早まっているような気が…(笑)

さて、2か月前は5kg痩せたと書かせて頂きましたがプラスマイナス0kgです！冬はぶくぶくなりやすい中でプラスマイナス0！おお～！おお～！拍手！！(爆笑)
はい！少し食べてます！（苦笑）

やはりクリスマス、年末年始休暇とイベントがあり爆食してしまいました。

前回投稿で「今より太らない事を最低限として頑張っていきたい」と自分で書いておりました。引き続きゆるく！頑張る時は頑張る！でいきたいと思います。

工事担当としてはこの11月12月1月は11月が前年の倍の解約数で12月は前年同数ぐらいで1月は前年半分でした。賃料の関係で引越そうとする方が少ないのかなという印象です。今年もオーナー様の収益向上のお役に立てる様にアンテナを張っていきますのでどうぞよろしくお願い致します。



小成 薫

空飛ぶいちご東京へ行って来ました。1パックぺろりと食べてしまう苺大好きなチビと一緒に。大きなハウスの中に苺のプランターが何本も宙に浮いた状態です。摘み取り専用のプランターが降りています。地面は土でないで靴が汚れることなくハウス内は暖かいです。上着を脱いで楽しめます。頭上のプランターから苺の花びらが舞っているのも綺麗でしたよ。

ここでは90分間、摘んだ苺をその場で食べられます。無料のドリンクバーもあり、自分で摘んだ苺を使ってパフェを作ること出来ました。苺食べ放題とは違うので入園料内で食べられる量は少ないですがちょっと多めに苺を摘んでも1,000円台で楽しめた一日でした。(お土産の苺代は別ですが。)

ハウス内にはキッズスペースもあり靴を脱いで遊べるスペースにトランポリン・ボールプールなどがあるので子連れの方も多く来園されていましたが、テーブル・椅子が設置されている休憩場所と離れていたのが子連れとしては気兼ねなく楽しめた空間でした。

表紙の部屋

どんな風にリノベしたのか…詳しく紹介します！

…もともとはどんなお部屋だったのですか？

リノベーション担当・

土屋（以下土屋）：「2016年にプチリノベをした物件です。駅から徒歩15分で、周りにお墓が多数ある建物です。9帖の広いお部屋でしたがその当時築20年近くになってきており、古さが徐々にめだってくる状態でありました。」

……リノベーションのポイントは何？

土屋：「9帖の広いお部屋を6帖と3帖に分ける間仕切り収納を設置し、リビングとベッドルームを分けられるようにしました。またアクセントクロスやダウンライトを導入しオシャレかんを出しました。加えてオープンクローゼットを設置し収納をさらに充実させまし



た。
プチリノベをしてから10年経ちますがこのアイデアプチリノベは10年経っても現在に通じます。」

…リノベーション後の反響は？**土屋**：「何回か入れ替わっておりますが、退去して原状回復したばかりで反響はまだです。」



after



リノベーションDATA

- 工事期間：3週間
- 工事費：約500,000円(10年前)
- 空室期間：---
- 修繕費：100%
- 減価償却費：0%
- 家賃の変化：78,000円 ⇒ 85,000円

私の不動産業事始め

連載：第一〇九回

今月の独り言… 「総選挙」

この「独り言」が届く頃には結果が出ている。政治に興味のあるほうではなかったが、若かりし頃、娘の小学校PTA役員を仰せつかけ様々なお母様と学校の板挟みになり右往左往した。行きつくところ政治に辿り着いた。これを話すと長くなるので割愛するが、政治は経済対策や消費税減税だけではなく、日本を担う子供達への教育を考えなきゃいかん！みたいな？まあこれじゃ票は取れんけど。それやこれやで政治には興味がでた。

比例復活という制度がある。小選挙区で負けても所属政党の比例順位で復活当選するゾンビ制度である。小選挙区制だけだと、少数派の意見が国会に届きにくくなるので、政党支持率で議席を分配するという制度である。比例制度には比例単独候補者と小選挙区+比例で立候補している重複立候補者がいる。小生の言っているのはこの重複立候補者のことである。

比例順位は重複立候補者が上位、単独候補は重複候補の枠が埋まった後なのである。一生懸命戦った者を優先したいとのことだが、選挙区の審判でNGがでたのであるから、党の思惑で復活当選させるのは如何なものか？単独候補者には地域に縛られない専門家や若い世代の代表などを名簿順位高位に固定させれば政治はもっと活性化するのではないか？まあ千差万別、人それぞれだからなー 難しいですね。

最後までお目通しくださりありがとうございました！

※お手元に届きました情報誌がご不要の場合は、お手数ですが下記までお知らせください。以後、送付いたしません。

ご開封、ご一読、ありがとうございました。

株式会社創和ネクスト TEL. 03-3300-2100 FAX: 03-3300-2213