



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

3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】

インフレの今だから最大のチャンスを見逃さないで!

「家賃を上げて、選ばれる物件」に変える

攻めのリフォーム投資の考え方

【賃貸業界のニュースから】

2026年の新潮流を読む ~都市も地方も変わる賃貸市場

当社の管理物件
今月の入居率=96.7%

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

プロが教える!

インフレの今だから
最大のチャンスを見逃さないで!

「家賃を上げて、選ばれる物件」に変える 攻めのリフォーム投資の考え方

「リフォーム費用が高騰している今、大規模な工事は避けるべきだ」。そう考えて、退去時も最低限のクリーニングだけで募集していませんか?

現在、**賃貸市場は大きな転換点にあります**。東京23区では新築マンション価格が1億円超で推移、中古マンション価格も高止まりで「買うより借りる」世帯が増え、賃料水準にも上昇圧力がかかりやすい状況です。一方で資材・人件費は上がりやすく、修繕は「先送りするほど高くつく」リスクもあります。だからこそ今は、デフレ期の「節約」一辺倒から、インフレ期の**“収益最大”**へと頭を切り替えるべき局面です。

① 今、入居者が求めている「分譲仕様」

最新の客付けデータを持つ管理会社が注目しているのは**入居者層の変化**です。購入を先送りする世帯の中には十分な家賃負担力があり、住環境の質をシビアに見る層が含まれます。分譲マンションのグレード(キッチン仕様、洗面、収納、設備の新しさ等)に慣れた層ほど、古い仕様のままでは比較検討で不利になりがちです。

条件が揃えば「内装・設備のグレードアップ」により、募集賃料の上振れ余地が生まれます。今の投資はマイナスをゼロに戻す原状回復ではなく、「狙う入居者像を変え、収益構造を変える」ための投資として捉えることが重要です。なお、「分譲仕様」といっても全面改装が最適解とは限りません。一般に以下の順で検討すると、家賃へのインパクトと投資対効果の判断がブレにくくなります。

- ① **水回り** キッチン、浴室、洗面等の機能性・清潔感
- ② **空調・換気** 快適性の担保
- ③ **収納・照明・建具** 使い勝手とデザイン
- ④ **内装** 壁紙、床材

まずは「家賃が上がる理由を作れるポイント」から一点突破で強化し、必要に応じて段階投資するのが堅実です。

② コスト高で先送りするほど膨らむ「見えない損失」

「建築費が上がっている今、工事をするのは損では?」という疑問は自然です。ただ、インフレ基調では、現金のまま寝かせることや、競争力が落ちた物件を放置すること自体が、機会損失につながりやすくなります。

家賃アップ投資は、何年で回収できる?



空室期間や税務・資金繰り等も踏まえる必要はありますが、「いつか工事費が下がる」という未来を待つ間に、毎月の賃料差額を取り逃がすリスクは意識したいところです。さらに入居者属性が上がれば、相対的に

(3 ページに続く)

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)

滞納リスクが抑えられやすくなるほか、将来売却時の収益評価（還元価格）にもプラスに働く余地があります。キャッシュフローと資産価値の両面で判断することが、これからの基本になります。

⑧ 交渉は不要。「商品力」で家賃アップを狙う方法

既存入居者への家賃増額は法律上可能（借地借家法32条）ですが、実務上は相応の労力と交渉コストが生じ得ます。

最も摩擦が少なく再現性の高い値上げのタイミングは、やはり「退去時（入居者の入れ替わり）」です。空室のタイミングでバリューアップ工事を行い、「新しい価値」に対して「新しい価格」を付ける。これが最もスムーズな賃料改定の考え方です。これからの時期、**退去は最大のチャンス**。いつもの業者に「原状回復」を依頼する前に、管理会社に「いくら投資すれば、家賃がいくら上げられるか」という投資対効果のシミュレーションを相談してください。

「修理見積もり」ではなく「家賃アップ提案」をこれからの改修は、壊れたものを直すだけではありません。退去が出たら、管理会社に「原状回復の見積も

り」だけでなく、「家賃アップのための改修提案」を依頼してみてください。市場を見ているプロの視点で、投資対効果に合う選択肢が整理できるはず。追い風の局面を、確かな収益に変えていきましょう。

投資判断5点チェック

- 周辺相場と比べて取り切れていない賃料差(家賃ギャップ)がある
- ターゲット需要(单身→カップル・ファミリー等)が変化している
- 設備が更新期で「修繕を価値化」できる
- 工事費・修繕費の上昇を踏まえ、先送りが不利になり得る
- 投資後の募集賃料と回収期間(目安)が数字で説明できる

この5つが多く当てはまるほど、“いま投資する合理性”は高まります。

3月の花 アネモネ

花言葉「はかない恋」「希望」「あなたを信じて待つ」



アネモネは、早春から春にかけて鮮やかな花色で咲く可憐な花です。風に揺れやすい繊細な花姿から、「はかない恋」という花言葉が生まれました。一方で、つぼみから力強く花を開く様子は、「希望」や「あなたを信じて待つ」という前向きな想いを象徴しています。春の訪れとともに咲くアネモネは、切なさの中に秘めた希望をそっと伝え、心にやさしい余韻を残してくれる花です。

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！

弁護士による賃貸法律相談室

インフレ時代の「家賃増額請求」

● 借地借家法 32 条を正しく理解し適正賃料へ ●



昨今の世界的な物価高騰や修繕費の急増、地価上昇に伴う固定資産税の負担増などを受け、これまで据え置かれることの多かった「家賃」のあり方が転換点を迎えています。「一度決めた家賃は変えられない」と思い込んでいませんか？今回は、経済情勢の変化に対応するために

オーナーが知っておくべき「賃料増額請求」の法律知識と、実務上の交渉ポイントを解説します。



賃料増額が認められる「3つの要件」

賃貸借契約時に決められた賃料は、その後どちらからも一方的に変更はできないのが原則です。しかし、契約期間が長期に及ぶことも珍しくない不動産賃貸借において、当初の金額を永久に固定し続けることは不公平を生みます。そこで「借地借家法第32条第1項」では、主に以下のような事情で家賃が不相当になった場合に、将来に向かって増額を請求できる権利（賃料増減額請求権）を認めています。

① 公租公課の増減

固定資産税・都市計画税の大幅な上昇など

② 経済事情の変動

物価、人件費、建築コスト、金利などの変動

③ 近隣相場との乖離

周辺の同種物件と比較して不相当に安い

ただし、契約書に「一定期間は賃料を増額しない」旨の特約がある場合は、その特約が優先されるため注意が必要です。



増額請求の具体的な手順

では、実際に増額を求めるにはどうすればよいのでしょうか。法律上の手続きは以下の流れで進みます。

step 1 まずは増額請求の意思表示

まずは借主に対し、増額したい金額を示して請求します。証拠を残すため、口頭ではなく書面で行うのが望ましいでしょう（契約更新のタイミングなどが一般的です）。協議がまとまれば、新たに増額された賃料で賃貸借契約（もしくは賃料増額の合意書）を取り交わします。

もし協議がまとまらない場合、借主は「自分が相当と認める額（従来の家賃など）」を支払えば原則として滞納扱いになりません。しかし、後に裁判等で増額が確定した場合、借主は「請求時まで遡った不足分」に加え、「年10%の利息」を付けて支払う義務を負います。この「利息リスク」は交渉において重要なポイントとなります。

step 2 協議がまとまらなかった場合

当事者間の話し合いで決着がつかない場合、すぐに裁判を起こすことはできません。

① まずは調停の申立て

簡易裁判所に「調停」を申し立てます（調停前置主義）。裁判所が選任した調停委員（不動産鑑定士など）が間に入り、専門的見地から合意を促します。

② 調停不成立の場合は訴訟へ

調停で合意に至らない場合、最終的には「訴訟（裁判）」へ進みます。調停で整理した争点を踏まえ、裁判所が適正賃料を判断します。

step 3 最終手段は「訴訟」

訴訟では、不動産鑑定士による鑑定評価が行われることが多く、鑑定費用（数十万円程度）が発生し得ます。また、結論まで半年～1年程度を要することもあり、貸主・借主双方にとって負担の大きい手続です。実務上は、まず調停段階での合意を目指すことが現実的です。



円滑な交渉のために

法的手段は時間も費用もかかるため、実務上はあくまで交渉による合意を目指すのが得策です。借主の理解を得るために、以下の3点を意識しましょう。

① 丁寧な事情説明から始める

いきなり通知書を送るのではなく、面談や手紙で「なぜ増額が必要か」を誠実に伝えましょう。

② 客観的データの準備

固定資産税の納税通知書や、近隣の募集賃料データなど、根拠となる数字を示すことで、交渉の説得力が増します。

③ 段階的な増額も検討

一度に大幅な値上げを求めず、数年かけて段階的に適正賃料へ近づける提案も、合意への近道です。

((NEWS))

賃貸業界のニュースから

2026年の新潮流を読む

都市も地方も変わる賃貸市場

東京23区では、持ち家のハードルが一段と高くなっていきます。住宅価格の上昇は止まらず、23区の新築マンション平均価格が**1億円超**という事態にもすっかり慣れてしまいました。中古の分譲マンションも新築につられて上昇し、賃貸住宅の家賃もファミリー物件を中心に**歴史的な大幅値上げ**が続いています。

止まらない価格高騰、「買うより借りる」層の流入

統計では前年に比べて1割の値上げというデータが出ていますが、現場レベルでは人気物件に関しては2割近い値上げも珍しくありません。20年近く東京で賃貸仲介をやっていてもはじめての事態です。

(東京都内の賃貸仲介店・店長)

23区内の世帯所得のうち家賃の負担が高まり、ついに4割を占めるようになってきたとの調査もあります。分譲価格・家賃・所得のバランスが大きく変わり始めています。

こうした価格状況を、事業者側も冷静に認識していません。大手デベロッパーの社長は新聞各紙のインタビューでマンション価格の高騰について「土地取得費・建設費・人件費の上昇は依然として重く、価格調整の余地が小さい」という構造要因を指摘しています。特に郊外のマンション市場で工事費高騰の価格転嫁が難しく、供給数自体が減っていく可能性があるようです。

ここにもう一つの要因が加わります。それが中古分譲マンションの高値維持です。中古価格が高止まりしていると、ファミリー世帯が「買うより借りる」を選びやすくなります。本来なら分譲へ向かうはずの層が賃貸に流れ込むため、都市部のファミリー賃貸の市場はタイトになっています。オーナー側としては中古分譲の水準を目安にして賃料設定しやすくなり、自然に家賃相場を押し上げるでしょう。

つまり、都市圏のファミリー賃貸市場では

① 持ち家断念層が流入して需要増

② 建築費高騰でRCの新規供給が細る

③ 中古分譲価格は上昇し、家賃も上昇

という3つの力が重なっており、従来の「郊外なら安い」という常識は崩れるかもしれません。

昨年から、都心近郊の人気駅だけでなく、その外側の2番手、3番手の駅にもファミリー需要が波及し、思わぬ場所で家賃がじわじわ上がる現象が見られるようになってきました。賃貸オーナーにとっては、空室で悩んでいた

エリアが一転して競争力を持つ可能性もあり、**家賃戦略を見直す余地**が生まれてきています。

(不動産業界関係者)

こうしたニーズを捉えて、積極的に設備やリフォームに投資するタイミングかもしれません。

地方にも追い風、産業投資と地価上昇の連鎖

こうした都市圏の需給タイト化とは別に、地方側でも静かに環境が変わりつつあります。ここ数年は半導体工場やデータセンターなどの**設備投資が地方に向かう**動きが強まり、2021~25年度に国の補助金を伴って実行される設備投資は約17兆円規模とされ、そのうち約13兆円が地方向けとされています。

背景には半導体不足や地政学リスクを踏まえた「重要な産業部品は国内で生産拠点を確保する」という政策的な流れがあり、北海道・九州・北関東などで大型投資が相次いでいます。工場や物流拠点は広い土地や電力、水の確保などが前提となるため、地価が相対的に低く整備余地のある地方に立地しやすいという事情もあります。

米国でもAI向けデータセンターは土地に余裕のあるテキサスなどに集まり、大企業の南部移転が進んでいます。日本も同じ方向に向かうでしょう。

(経済誌記者)

この投資の地方シフトと符合するように、2025年の公示地価では全国平均で+2.7%と上昇し、住宅地・商業地・工業地のすべてでプラスとなりました。従来は「都市部が上がり、地方は下がる」という構図が一般的でしたが、近年は産業投資や自治体の政策を受けて、地方側でも底上げが見られるケースが増えています。特に工業地の上昇幅が大きく、工場立地の広がりや連動する動きとなっています。また、子育て施策や住環境整備によってファミリー層が流入し、住宅地が上昇する自治体も出てきました。

賃貸オーナーにとって重要なのは、「人口減だから地方は厳しい」という従来の見方が通用しなくなってきた点です。設備投資や観光回復、子育て政策など、それぞれ**「理由のある需要」**が地域に生まれ、その受け皿として住宅や賃貸が必要とされています。

都市圏は分譲価格の高騰でファミリー層が賃貸に押し戻され、地方は産業や政策によって賃貸が呼び込まれる一理由は違いますが、どちらも賃貸市場を下支えする動きに期待しましょう。

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)

「確定測量は地主相続の要」

測量士や土地家屋調査士による測量には、建物建築時などに現状を測る「現況測量」と、現状を測り隣接地主が互いに境界を確認し、境界確認書を取り交わす「確定測量」があります。

調査士は測量の他に土地の合筆や分筆、建物表示登記など、業務の幅が広く、相続では調査士をパートナーにします。国家資格の士業なのに、なぜか先生でなく測量屋さんと呼ばれ親しまれています。

測量機器も進化しており、測るだけなら難しい話ではありません。調査士は、周りの隣接地主から、境界確認書、越境物解消や私道の通行や掘削などの覚書に判子をもらう重要な役目を負います。

《例》以前手がけた地主Aさんの相続です。遺産のなかに660㎡ほどの無道路地があります。売却するには隣接地主の土地の一部と等価交換するか、一部を買い取って接道を満たすしかありません。

この交渉に隣接地主のところへ行きました。が、この地主さんは以前に境界問題で、Aさんから判子を押してもらえず、辛い思いをさせられたそうです。何度訪問しても良い返事がもらえません。交渉中にご本人が急逝してしまい、奥様との交渉になりました。

奥様からは、「お父さんの怨みは私が相続します」と言われ、人間の怨念の深さを、思い知らされたことがありました。境界トラブルは自分のやったことが、そのまま自分に還ってきます。

相続税は10ヵ月以内に現金一括払いが大原則で

す。特例で物納もありますが、使い勝手が悪く実務にはなじみません。地主の相続では、適切な土地評価、速やかな相続税申告、円滑な納税サポートができる税理士が要になります。そして確定測量に特化した調査士が必要です。境界が確定できなければ土地は売れず、相続税の現金一括納付できません。調査士の存在は税理士に次いで重要です。

○隣接地主が相続争いをしている。○隣接地に管理組合のないマンションがあり、地主が数十人もいる。○隣接地主は法人で会社が倒産してしまっている。○隣接地主が認知症を発症している。いずれも境界確定が困難です。

《例》売買契約も無事締結し、確定測量が終われば残金決済をするのみとなりました。これで相続税の現金一括納付できます。安心したのも束の間でした。何を思ったか隣接地主が50年前の遺恨を持ち出し、最後の土壇場で理不尽な主張をしてみました。

難しくせをつけ判子を押してくれません。大苦戦を強いられ胃が痛くなりました。境界が確定しなければ面積も確定しません。

結局は売買契約を解約せざるを得ませんでした。地主相続における境界確定測量は遺産分割に次いで気を遣う分野です。

境界線は、感情線とも勘定線とも言われています。境界確定測量は相続と同じく、人の心と欲が複雑に絡んでくるからやっかいです。相続税の調達に必要な売却予定地は、生前測量など事前の準備で「杭を残して悔いを残さない」ことが大切です。



**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!

創和ネクスト で検索!!

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

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！

南烏山1丁目にある物件です！

★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」



佐藤 利恵

初めまして。パートスタッフの佐藤と申します。こちらに勤めて2年程経ち、そろそろ日記を書いたらと促され…今回初めて書かせていただきました。

初回なので、当たり障りないネタで恐縮ですが、今年も花粉症の季節が始まりましたので、花粉症についてちょっと興味深いお話を紹介します。某製薬会社の調査では、花粉症の人はそうでない人に比べ、10年の調査で死亡リスクが21%低い」という研究結果があるそうです。なんでも花粉症の人は、免疫システムが過剰に働くことで、結果的に死亡リスクが低くなる可能性があるんだとか。

私も花粉症と戦っておりますが、そんなプラスの面もあるんだな～と少し救われました。とは言っても辛いものは辛い！北海道や沖縄にはスギの木が少ないそうで、この期間だけ東京を脱出したいと毎年思っております。(現実的には無理ですが…)もう数ヶ月踏ん張ります！



村田 莉枝子

先日、千駄ヶ谷の国立能楽堂で初めて能を鑑賞してきました。演目は平敦盛の最期を描いた「敦盛」。古典の知識に乏しい私は、「私は間違っているのではないか」「退屈して寝てしまわないか」「そもそも何を着ていけばいいのか…」と不安を抱えながらの訪問でした。しかし、知識がないことは時に強みになります。事前学習なしで臨んだ舞台は、驚きの連続でした。独特のすり足、不協和音のように響く笛の音、面をつけた登場人物の正体。周囲にウトウトしている観客がいる中、私は次々に湧き上がる謎の解明に大忙しでした。帰宅後、その意味をネットで調べ「なるほど！」と腑に落ちる瞬間を味わうのも、また楽しいひとときでした。

今はネットで効率よく情報が得られる反面、興味のない分野は遠ざかりがちです。しかし、未知の世界に飛び込めば、意外な楽しさや面白さが待っていることも。常にニュートラルな心でいることが人生を豊かにするのだと、能の舞台が教えてくれた気がしました。



表紙の部屋

どんな風にリノベ
したのか…詳しく
ご紹介します！

…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）：「約築39年の軽量鉄骨アパート、1Kのお部屋でした。内装は、お風呂トイレと一緒に駅から遠いので賃料を減額しても決まりが悪い物件でした。」

…リノベーションのポイントとは？

土屋：「まず投下費用を掛け過ぎてその分、賃料収入を上げれる訳ではないので、インパクトを与えつつコストパフォーマンスがよい工事というポイントでした。この物件の他のお部屋でも成功を収めたので



床張替と面でアクセントクロスと建具塗装で綺麗に斬新に仕上げました。ポイントはアクセントクロスではなく天井と壁をアーチ型で入れ込んだ所と同じく床のフロアタイルも敢えて違う種類を張った所です。」

…リノベーション後の反響は？**土屋**：「ご案内2組目のお客様に申込を頂きました。今はNETで目星をつける時代なので他と違う所が潜在意識に入ったようです。見たことないとおっしゃっておいりました（笑）」



リノベーションDATA

- 工事期間 : 1ヶ月
- 工事費 : 約350,000円
- 空室期間 : 1.5ヶ月
- 修繕費 : 100%
- 減価償却費 : 0%
- 家賃の変化 : 48,000円 ⇒ 52,000円

私の不動産業事始め

連載: 第一〇回

今月の独り言… 「総選挙結果」

自民党が過半数を取り戻すと予想していたが、まさかここまで圧勝するとは驚いた。先月呟いた比例区は重複候補者が小選挙区で圧勝してしまい比例名簿から除外されたため、比例代表で当選できる票数を得ていたにもかかわらず、比例名簿に残っていた候補者が足りず、14議席も失い他党に分け与える結果となった。まあ316議席も獲得したんだから笑い話で済まされるが、14議席の野党議員を増やしたと考えると穏やかな話しではない。

オールドメディアでは、「独裁政権誕生した云々と」と報道している。これは民意が下した結果である。メディアの監視役としての役割も分かるがここは少々老婆心が過ぎるような気がする。確かに少数意見が反映されにくくなり、特定支持基盤に偏った政策が進められる可能性がある。少数になった野党は、週刊誌ネタを追求するのではなく、政策に対し役割を果たして欲しい。さて、高市内閣は選挙で掲げた政策をスムーズに実行できる数を得た訳である。安定政権は経済や外交により影響を与えるが、成果も失敗もすべて自民党の責任になる。有権者は「何をしたか」をしっかりと確認していく必要がある。

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