

外国人投資家による 不動産売買・購入に対する問題点

- P.1 代表挨拶
- P.1 入居者募集力強化の取り組み
- P.2 業界ニュース
- P.3 業界ニュース
- P.4 相続相談コーナー
- P.5 ソリューションコーナー
- P.6 入居者募集

管理物件入居率

97.2%

(2025年9月現在)



西武新宿線武蔵関駅を中心に、練馬区・武蔵野市・西東京市の
賃貸経営のお悩みをワンストップで解決！

賃貸経営サポート通信

2025. 10 NO. 73



東和開発株式会社 担当：稲田(いなだ)

TEL：03-3928-8881 FAX：03-6279-7455

免許番号：東京都知事(4)第87002号

代表挨拶

平素はご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。弊社は、創業以来54年間、東京都練馬区・西東京市・武蔵野市で不動産の賃貸業、管理業、売買及び賃貸の仲介業を通じ、「この地域に少しでも役に立ちたい」「恩返しをしたい」という思いで多くの不動産オーナー様方に寄り添い、サポートさせて頂いております。

お蔭様で今期は、前期比較で入居率が上昇し続けており、2025年3月現在で管理物件の年間稼働率は97%を記録しました。これは「一室あたりの1年間の空室期間が約11日」であるということです。お部屋を貸すことができない原状回復などの期間を踏まえますと、非常に高稼働であるということをご理解頂けるのではないのでしょうか。



東和開発株式会社
代表取締役 岩崎 聡子

さて、この度弊社では、自社物件で培ってきたリノベーションノウハウを是非お客様の物件にも役立てていただきたいと考え…
リノベーション事業部「Lino Rille」を立ち上げる運びとなりました。



「**Lino Rille**」はお部屋だけでなく、入居者の生活までもデザインする「ライフデザイン×リノベーション」をコンセプトに、入居者が本当に住みたいお部屋をつくりあげることで平均40.9%の賃料の引き上げや、入居者の定着を実現するサポートを行ってまいります。

長年大家として物件管理業務を行ってきた弊社だからこそ、設計から施工、入居者募集・ステージング、契約・更新・退去、アフターサービスに至るまでのトータルフォローが可能です。



ブランド名に込めた想い

「Lino」はハワイ語で“輝く”「Rille」は“月面”を意味します。今日がどんな日だったとしても、窓から見えるキラキラ輝く空を眺めて、大好きで囲まれた最幸の空間で明日を笑って迎えられるように…。
あなたが輝ける、あなたのためのお部屋をつくります。

<https://lino-rille.com/>

 Lino Rille リノリル

検索



HP

お問合せ・ご質問

TEL 03-3928-8881

担当：稲田（いなだ）



東和開発(株)
代表取締役
岩崎 聡子

外国人投資家による 不動産売買・購入に対する問題点

外国人投資家による不動産売買・購入の問題点には、価格高騰、空き家増加、そして文化・社会的な摩擦などが挙げられます。これらの問題は、日本国民の生活に大きな影響を与えています。

1) 経済的な問題点

【不動産価格の高騰】

外国人投資家は、日本国内の投資家よりも高い価格で不動産を購入する傾向があります。特に大都市圏や観光地では、この動きが顕著です。彼らの多くは、不動産を短期間で転売したり、民泊として運用したりすることで利益を最大化しようとします。この結果、一般の日本人が住宅を購入することがますます困難になり、**不動産の価格が実需から乖離**する事態を引き起こしています。

【空き家・空き地の増加】

外国人投資家が購入した不動産は、必ずしも居住目的で使われるわけではありません。管理が行き届かずに放置されたり、高額な賃料設定により借り手がつかなくなったりするケースも少なくありません。これにより、地域によっては**空き家や空き地が増加**し、地域の活気や治安が損なわれる原因となっています。

2) 社会・文化的な問題

【地域コミュニティの希薄化】

外国人投資家による不動産購入は、地域コミュニティの希薄化にもつながります。不動産が投機目的で所有されると、近隣住民との交流が生まれにくくなります。また、民泊として利用される場合、人の出入りが激しくなり、**地域の治安が悪化**することがあります。

これらの問題に対処するためには、不動産取引の透明性を高めたり、特定の地域における不動産取得に規制を設けたりするなど、多様な対策が求められます。実際に、東京都千代田区では、『**投機目的でのマンション取引等に関する要請**』を一般社団法人不動産協会に対して行いました。この要請の中では『**原則5年間は物件を転売できないように特約を付すこと**』、『**同一建物において同一名義の者による複数物件の購入を禁止すること**』を明記されております。

今後、大都市圏中心に各自治体がこのような対策を進めることが想定され、結果的に現在の高騰しすぎている不動産価格が落ち着いていくことが予想されます。

空室募集、空室対策、設備交換、工事、売却・購入のご相談・お問い合わせ
TEL 03-3928-8881 担当：稲田（いなだ）



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二 氏

コインランドリー出店増加で 賃貸オーナーが知っておきたい裁判例

近年、空きテナントを活用した無人型コインランドリーの出店が増加しています。布団やスニーカーなどを手軽に洗える利便性や、共働き世帯の家事負担軽減ニーズを背景に、貸室の新たな活用先として注目されています。しかしその一方で、騒音・排気などにまつわるトラブルも少なくありません。

今回は、そうした背景のなかで争われた裁判例
(東京地裁令和4年3月31日判決／RETIO No.129) をご紹介します。

■ 事案の概要

貸主Xは、自身が所有する2階建て建物の1階部分を、コインランドリー営業目的で借主Yに賃貸しました。契約では「賃借人が現状を変更しようとする時は、その内容、方法につき書面をあらかじめ賃貸人に提出し、書面による承諾を得る」とされていました。

ところが、借主と機器の設置及び運営を委託された業者Bは、貸主に無断でレイアウトを替えて外壁に排気口を開けて工事を実施。営業開始後、2階に住む住人からは、「機器の振動や排気口からの熱気、綿ゴミで生活に支障が出ている」との苦情が頻発しました。

貸主Xや住人Cから繰り返し改善要請があったものの、借主Y側の対応は限定的でした。機器の回転数を下げる、深夜営業をやめる、排気口付近を清掃する、といった措置にとどまり、根本的な改善は見送られたままでした。

■ 裁判所の判断

裁判所は、以下の点を踏まえて、貸主による契約解除および違約金請求（賃料6ヶ月相当）を認容しました。

- ・排気口の設置工事について、事前承諾を得ておらず、契約条項に違反していた
- ・近隣住人からの騒音・振動・排気などの苦情が継続していたにもかかわらず、十分な対応がなされなかった
- ・7か月以上にわたって実効的な改善が見られず、信頼関係はすでに破壊されていた

■ 契約時の注意点と実務上の教訓

コインランドリーなど、設備騒音や排気を伴う業種に貸す場合には、契約時の段階で以下のような点を明確にしておくことが重要です。

- ・その営業に伴い隣接住民などへ騒音等の被害を生ずることがないように十分に検討
- ・改装工事や設備設置に関しては、必ず書面による事前承諾を得る旨を契約書で明記すること
- ・騒音や振動など近隣トラブルが発生した場合の対応義務を契約上に定めておくこと
- ・借主が機器の運営を外部業者に委託する場合でも、最終的な責任は借主にあることを明確にしておくこと（当然のことではありますが、条項で明示する。）
- ・契約締結時の図面や現況は記録として残しておくこと

■ まとめ

コインランドリーのように出店ニーズが高い業種でも、その業態特有のリスクには十分に備える必要があります。無断工事や苦情対応の放置が続けば、賃料の滞納がなくても「信頼関係の破壊」により契約解除が認められるケースがあることを、オーナーとして認識しておくべきです。



税理士法人Kollectスターズ
税理士 後藤 勇輝 氏

親が借地している底地を 子が地主から買い取ったとき

親が借地している部分の底地を地主から購入して欲しいといった話はたまに耳にします。親が高齢だったりするケースは、資金などの問題から子がその底地を地主から買い取ったらどうかというような相談になることもあります。このような場合はどのような課税が生じるのか見ていきましょう。

地主との賃貸借関係

一般的には、他人の土地の上に建物を建てる場合は、地主に権利金などを支払って借地権などを設定し、土地の賃貸借契約を締結し、地代を支払っているかと思います。仮に地主が子に変わったとしても、賃貸借契約を同様に締結し地代を支払っていけば権利関係が維持されるかと思いますが、子に地代を支払うというようなことはあまりしていないことも多いです。支払いが継続される場合と、そうでない場合ではどのようなことが起きるでしょうか。

土地の賃貸借を継続し有償とする場合

地代の授受が継続するようでしたら、そのまま親が借地権者となります。

土地の賃貸借を無償とする場合

地代の授受が行われないことになるようでしたら、親の借地権は子が地主から買い取ったときに、子へ贈与されたものとして取り扱われます。つまり、贈与税の課税が生じます。

贈与されたものとして取り扱わない場合

子が底地を買い取った場合に、借地権者が変わらない旨の届出を税務署に提出した場合は、地代の授受が行われなくなっても、贈与と取り扱わないこととされております。なお、この届出があった場合は、借地権者は親のままですので、親の相続時において、この借地権は相続財産として扱われ、相続税の課税対象となります。

どのような手続きが必要か？

子が地主から底地を買い取ったときに、すみやかに「借地権者の地位に変更がない旨の申出書」を親と子が連署して、子が自分の住所の所轄税務署に提出することとなっております。提出期限が、土地を取得後すみやかに提出とありますので、私見ですが、土地の引き渡し日後、登記が完了するくらいまでには提出するのが望ましいでしょう。

具体的な手続きは、事前に税理士・税務署にて詳細の確認をされて進めていただければ幸いです。

※借地権者の地位に変更がない旨の申出手続
(借地権者の地位に変更がない旨の申出書)



各税制度の特例の利用には一定の条件があります。資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。

【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

TEL 03-3928-8881

担当：岩崎（いわさき）

相続発生時に

引き継ぐべき資産と処分すべき資産②

相続発生時において、不動産資産を処分すべきか判断する際の基準は、その不動産が相続人にとって「**負の資産**」となる可能性がないかを評価することです。負の資産とは、所有しているだけで経済的・精神的な負担が増える物件を指します。

【処分を検討すべき不動産の判断基準】

相続した不動産が以下の基準に当てはまる場合、売却を検討する価値があります。

1) 活用予定がない

相続人がその不動産を自分で住む、事業に使う、または賃貸するなど、具体的な活用計画がない場合、維持費だけがかさむ可能性があります。

2) 物理的な老朽化が著しい

建物の状態が極めて悪く、大規模な修繕や建て替えに多額の費用がかかる場合です。特に旧耐震基準の建物は、耐震補強費用も考慮に入れる必要があります。

3) 多額の維持管理費や税金がかかる

固定資産税や都市計画税、さらには火災保険料、修繕費など、毎年かかる費用が収益を上回る場合、キャッシュフローが悪化します。特に遠方の不動産は、現地への移動費や管理会社への委託費用もかさみます。

4) 売却に時間がかかりそう

不動産市場の需要が低いエリアの物件や、接道義務を満たしていない（再建築不可）などの特殊な物件は、売却に時間がかかるため、早期処分を検討すべきです。

5) 共有名義で相続するケース

相続人が複数いる場合、共有名義にすると売却や賃貸に出す際に全員の同意が必要となり、後々のトラブルの原因になりがちです。

【処分を検討すべき物件種別】

相続した不動産が以下の基準に当てはまる場合、売却を検討する価値があります。

1) 地方の空き家

過疎化が進む地域の空き家は、活用方法が限られ、買い手も見つかりにくい傾向にあります。

2) 築年数の古いアパート・マンション

築年数が経つと、大規模修繕費用が発生したり、入居率が低下するリスクがあります。

3) 再建築不可の物件

建築基準法上の道路に面していないなど、建物を一度壊すと新たに建てることができない土地上の物件です。このような物件は、市場価値が低く、売却が困難なケースが多いです。

4) 極端に広い土地や特殊な形状の土地

広すぎる土地は買い手が限られ、変形地や傾斜地などの扱いにくい土地も市場価値が低くなりがちです。

入居者募集

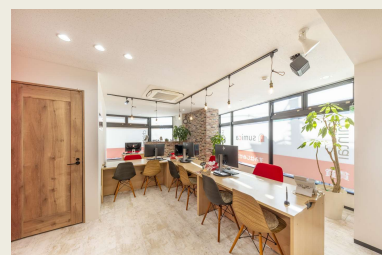
入居者募集はお任せを！ 無料で広告掲載

創業55年以上の実績！
地域密着の賃貸管理会社です。



お部屋探しのお店 sumica 武蔵関店

ネット広告だけでなく、直接ご来店いただいたお客様にもご紹介、物件案内いたします！
武蔵関駅徒歩2分、地域密着型店舗です。
じっくりお部屋探ししたい方のために落ち着いた雰囲気作りを大事にしています。
初めての方でもラフに相談ができるとご好評いただいております。



王道のネット広告 ポータルサイト

suumo
スーモ PRODUCED BY RECRUIT

at home

LIFULL HOME'S

一般の方向けには、最も認知度の高い不動産情報サイト3社に掲載！
さらに、他の仲介業者さんに向けても広く情報拡散いたします。

潜在的な需要へ訴求 SNS活用



物件紹介動画
字幕付きでお部屋の特徴を
余すことなくアピールします！

動画を中心とした視覚的効果の高い広告を実施しています。ポータルサイトを利用しない方や、お引越しを急いでいない方にもお部屋の良さをしっかり届けます。

入居者募集依頼はこちらまで！



オーナー様専用
LINE公式アカウント

＼メールアドレス変更しました！／

✉ kaihatsu@towa-k.net
TEL 03-3928-8881



東和開発株式会社