

ビジネスチャンス

6
2013

次なる成長を狙うすべての起業家・ビジネスパーソンを応援する 起業&新規事業の専門情報誌



景気上向きの今こそ攻めの資産運用を 「住んでよし・貸してよし・売ってよし」の 不動産活用 虎の巻

巻頭インタビュー



ジンコーポレーション 高橋 仁社長

152万人の“両ワキ脱毛”がエステ業界を変える
女性の社会進出後押しする会員ビジネスも視野に

好評連載



亀岡大郎の
天下取り対談

アクセルスペース
中村友哉社長

対談



ネクシィーズ近藤太香氏×次世代起業家
パッショントークセッション

Vol.6 うちナビ 角南圭社長

対談



ソニー・デジタルエンタテインメント福田 淳社長の
検索にないビジネスチャンス発掘対談

[ゲスト] メディア・プロデューサー
小林弘人氏

ト経営を行っており、現在は都内と近郊に5棟40戸近くを所有。現在、1棟あたり600〜1000万円の年間収入があるという。

「自営業を行っているため、副業として土地活用や不動産運用ができないかと考えました。収入は本業の返済にも充てています」(B氏)

B氏は土地を購入した後、事業用と住居用の部屋数を決定してから建築を依頼する。建築予定地に足しげく通い、現地需要を見てターゲットを選定する。立地によっては駐車場経営という選択肢も検討するが、10戸前後のRCアパート一棟建築が主である。

「私が所有している物件は1Rから2Kなので、単身、もしくは夫婦の小人数世帯を中心に入居していただいています。20〜30歳代はライフスタイルの変化が大きい年代なので、回転率を高めることを重視しています。またデザインナイズ物件の建築や外壁修繕を行い、住みやすいと思ってもらえるアパートづくりを行っています」(B氏)

B氏の所有するアパートはほぼ満室状態だという。家賃収入が安定し、ローンの繰り上げ返済が可能になったことで新たに土地を購入、節税にもつな

がっている。

またB氏は、所有する物件の管理を自ら行っているという。管理費の節約ではなく、定期的に物件に足を運び、自らの目で管理アパートの様子を確認するためだ。

1600万円の購入物件を2000万円で売却 事業経営者の目線を不動産経営にも応用



石原博光氏

本業の開発費を捻出するため、副業として不動産経営に乗り出した石原博光氏が5年に渡る情報収集ののち初め

に購入した物件は、千葉県旭市の中古アパート2棟だった。低価格で購入でき高利回りではあるが、リスクも高いと評される「地方都市のアパート一棟経営」に照準を合わせた理由を石原氏はこう語る。

「地方というと人口減や物件の供給過剰が指摘されますが、エリア内の実際の需給バランスを知ることが大切です。地方都市の方が政令指定都市よりも物件需要が高い場合もあり、一概にリスクが高いとは言いません」(石原氏)

また一棟購入にはスケールメリットもあり、区分所有で同じ戸数を購入する場合にかかる労力と一棟購入時にかかる労力は変わらない。そのため区分所有に比べて少ない労力でより多い戸数を得られるのだ。加えて経営者の裁量が大きく、空室リスクが回避しやすいことも一棟経営の長所であると石原氏は話す。

そんな石原氏は現在5棟56部屋を所有し、その入居率は96%を越す。この数字だけを見るとまさに「順風満帆」を思い描くが、石原氏は常に物件の売買である出口戦略に対してもアンテナを張り巡らせてい

る。

「利益をシミュレート計算した返済表を作成して、常に目の届く場所に置き頭に刷り込ませていました。利息の返済状況や自分のポジションを把握し最適なタイミングで売却することが第一だからです。単なる資産運用でなく、事業経営と同じ感覚で不動産経営に向き合うことが肝要です」(石原氏)

アパート購入時には金利を交渉し、不動産ローンを活用。そして購入後は稼働率を高めて融資ローンを繰り上げ完済する。その結果、売却時はタイミングを計って1600万円で手に入れた物件を2000万円で売却することに成功した。

「経済全体のトレンドはマクロの動きとして注視していますが、必要以上に情報に左右され、方向性を見失うのは禁物です。自分の投資行動はミクロの動きです。常識を疑い、自分自身の行動を突き詰めることが大切です」(石原氏)



一見すると大した取り組みに見えないかもしれないが、大したことではないのが問題となるのも賃貸経営。実際、B氏も物件に足繁く通う事で、ゴミ処理などトラブルを防いだこともあったという。

「こうしたアパート経営のノウハウはネット等を駆使して独学で身につけたり、実際の運営で学びました。常に情報を意識、収集することを心掛けています。些細なことで不動産経営のヒントになり得るからです」

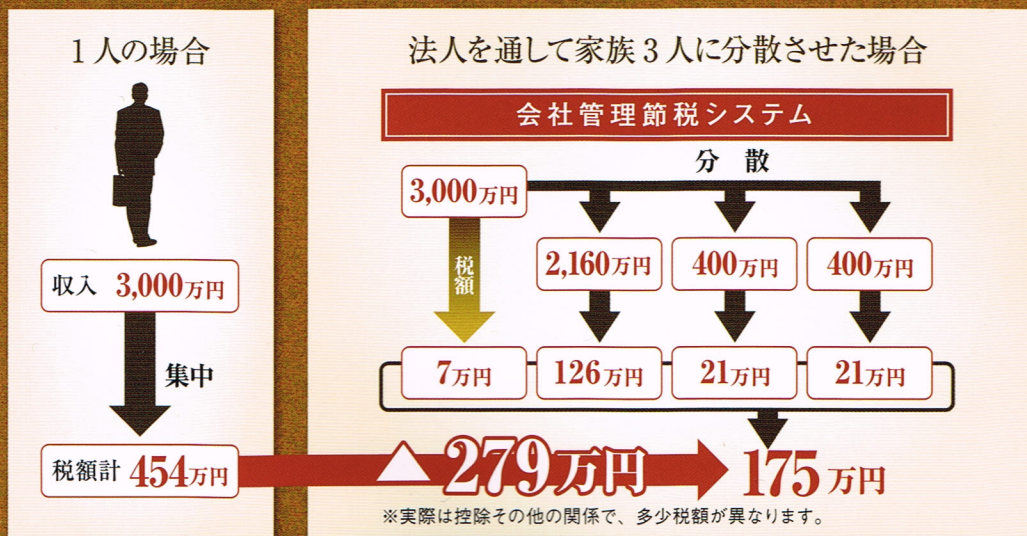
とB氏は語る。

今や不動産投資は現在と未来の安心を買う術として、一般消費者からの興味が増している。税制改正が目前に迫る中、資産運用の一つとして選択価値は高いだろう。

所得税・相続税 増税時代の到来。だから法人設立。

経営者は必見 オーダーメイドの不動産節税手法 「会社管理節税システム」とは

個人で事業を営んでいる場合には、その所得は個人事業主に集中してしまう。所得税の税率は超過累進課税の仕組みとなっているため、法人からの給与という形で家族（役員、従業員）に所得を分散させれば、自ずと税率は引き下げられる。



ランドマーク税理士法人の
富裕層向けコンサル力を盗む

相続税年間申告件数180件超

経営者、士業、不動産会社、保険会社、金融機関にお勤めの方

丸の内相続大学校

「争族」の現場

土地の譲渡事例

生命保険を活用した相続対策

事業承継税制が変わる

相続マイスター講座 第3期 受講生募集中

相続マイスター講座は、相続に関わる一連の手続き、法務、税務を習得した一流の実務家を養成するための講座。講師陣は、第一線で相続実務に携わっているエキスパート達を厳選している。
「相続」というビジネスチャンスを逃したくない方、必聴。

詳しくは 丸の内相続大学校 検索



平成24年度相続税申告件数 180件（累計1,000件超） 無料相談件数 累計6,000件超

ランドマーク税理士法人グループ

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-2 三菱ビル9階

〒220-8137 神奈川県横浜市西区みなとみらい2丁目2番1号横浜ランドマークタワー37階

0120-48-7271

ランドマーク税理士法人

検索

定価800円
本体762円

雑誌17613-6



4910176130639
00762