

どんな不動産を運用するかはオーナーの選択次第

＼ CASE 2 /

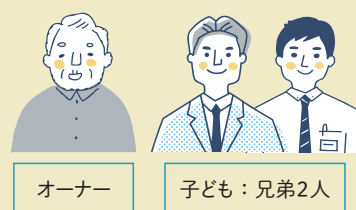
価格変動の大きい株と駐車場を売却し 無借金で都心の一棟ビルに組み換え

課題

- 保有株はボラティリティ（変動率）が高い
- 駐車場は有望な活用方法がない

【保有資産】

株：2億円
駐車場：2億円



オーナー

子ども：兄弟2人

青山財産ネットワークが精査

借入割合を変えた収支試算、エリアの将来性や出口の売却予想価格などを含めた物件の価格査定報告書を作成、将来の分割対策を提示

結論

相続予定者の保証人を求められる借入を避け、株と駐車場を売却して手残りの現金で都心の一棟ビルを購入。収益向上で納税資金と代償分割の資金を捻出

＼ CASE 1 /

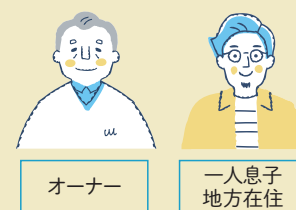
相続する子の状況に合わせて 手間いらずの小口化不動産を選択

課題

- 保有する1棟アパートが大規模修繕の時期
- 修繕実施が売却して組み替えるか悩む

【保有資産】

都内市部1棟アパート
：6,000万円



オーナー

一人息子
地方在住

青山財産ネットワークが精査

修繕した場合に投下資金の回収に何年かかるか、一棟・区分・小口に買い替えた場合、すべての収支を試算。各パターンの運営管理の特性を説明

結論

一棟物件や区分所有は、遠隔地にいる息子が将来引き継いだ時、管理の手間・負担がかかるため、1口1,000万円の小口化不動産6口に組み換え、手間暇なく不動産収入を確保

「外貨や社債と同様に高利回りは、リスクの高さの言い換えと理解しています」

「経験的に言えば、築年が古くなる」と、競合物件が増え、賃料や価値が下がるリスクが高まります」

小口化不動産は、少額で購入でき、管理運営の手間がかからないことが最大のメリット。個人では手が出ない都心ビルなど資産性が維持しやすい物件も所有できる。融資は受けられないことや、複数の共同所有ならではの制約もある。小口化商品を選ぶときは、新規参入の事業者が多いため、「償還（売却）実績」の豊富さで見極めよう。

3つのタイプに共通する選択ポイントとしては「利回り」と「出口戦略」が挙げられる。利回りは不動産も金融商品も基本的に同じ。一等地の不動産はリスクが低い代わりに利回りも低水準であることが最たる例だ。

「外貨や社債と同様に高利回りは、リスクの高さの言い換えと理解しています」

8月27日と29日にセミナー開催
「負債の戦略的解消法」

詳しくは
16ページ

10月18日（土）フェスタでも
相澤氏がセミナー登壇！

詳しくは
18ページ

メールまたはインターネットからお問い合わせください
azn-marketing@azn.co.jp
https://www.azn.co.jp/

株式会社青山財産ネットワークス
東京都港区赤坂8-4-14 青山タワープレイス3階

購入する段階から、将来の実質利回り、借入返済・税引き後の手残りを把握し出口戦略を視野に入れることも重要だ。

「検討するにあたり、弊社では物件単体の情報だけでなく、エリアの将来性、賃料や保有期間のコスト等の判断材料を提供しています」

最終的に、どんな物件を購入すればいいかは、上図の事例のようにオーナーの資産状況や家族関係、価値観によって判断が分かれる。不動産購入のほかにも、土地の有効活用や法人スキームなど、対策メニューの豊富さは他の追随を許さない。同社のノウハウの凄みは、フェスタやセミナーで実際に体験しないとわからない。

東京都内・土地持ち資産家が迷わず納得！

フェスタ出展

詳しくは18ページ

セミナー開催

詳しくは16ページ

オーナー自身が描く理想像 「提案しない」コンサルとは

自社の商品・サービスの優位性を説明し、前のめりで決断や購入を迫る営業マンに戸惑った経験があるオーナーは多い。しかし、不動産運用にはあらゆる選択肢があり、コンサルティングに模範解答がない。青山財産ネットワークスの相澤さんの話に耳を傾けるとよくわかる。



株式会社青山財産ネットワークス
相澤 光さん

シニアプライベートバンカー（日本アナリスト協会認定）／公認 不動産コンサルティングマスター／1級ファイナンシャル・プランニング技能士／宅地建物取引士

●現状をふまえて、数値データと市場調査で客観的に提示

現状は？

詳細に分析すると、
納税資金が足りない…

現在の財産構成

現金	このままでは土地を売らないと納税できない！
自宅	
不動産	
有価証券	
その他	
→ 相続税	

どんな対策が有効？

オーナーの“理想像”は、どのタイプ？

客観的な「あるべき姿」に、オーナーの「なりたい姿」の意向を合わせて対策を組み立てる

① 堅実型

過度な借入れは不安
今ある不動産で対策したい

納税分割対策 + 現金 ↑
・遺言書作成で争族リスクを減らす
・守る不動産を明確にし相続に備える

② バランス型

借入リスクを抑えながら
不動産投資も検討したい

現金 ↑ + 不動産 ↑
・①+小口化不動産で分割対策
・小リスクで資産内容を改善

③ 効果追求型

積極的に不動産投資
収益と現金も増やしたい

現金 ↑ + 不動産 ↑
・①②+高収益の1棟不動産購入
・現金+不動産の両方拡大

営業も提案もしない
打てば響くコンサルの魅力

資産の全貌を共有していないにもかかわらず「あなたにぴったりな不動産があります」という提案をされることはままある。その対策は本当に解決策になるのだろうか。「私は最初に提案をしません」と相澤さんは切り出す。あらゆる可能性を追求した対策パターン、客観的なデータをもとに精査した判断材料を提示したあと、オーナー自身が選ぶまで待つ。それが同社のスタイルだ。

「オーナー様とじっくりコミュニケーションをとり、すべての資産の現状分析をし、ご家族の状況やお気持ちを理解したうえでないと、具体的なプランは出せません。私たちができるのは、与えられた条件の中で可能な選択肢を提供するところまで。何が正解かは、オーナー様がご自身の理想像に照らし判断することです」

不動産の運用問題で悩んでいる土地持ち資産家は、自宅まわりの限られたエリアに駐車場とアパートだけ持っているケースが少なくない。同じような資産状況でも、オーナーによって堅実派から効果追求型まで幅広い。相澤さんは、オーナーの理想像を把握し、客観的なデータをもとに精査した判断材料を提示したあと、オーナー自身が選ぶまで待つ。それが同社のスタイルだ。

追及型までタイプは様々だ。まずは、手持ちの土地を活用するか、より良い不動産に組み換えるかという大枠を示すことから始まる。組み換え先の不動産については、一棟不動産、区分所有、小口化不動産と、代表的なものだけで3つの種類があり、性格が違ふ。

「それぞれに一長一短があり、すべてのオーナー様に万能な運用方法はありません。特徴とリスクを十分に理解したうえで検討いただけるよう、事実ベースの情報提供と豊富な事例をお伝えします」

対策メニューの玉手箱
ほかでは聞けない経験値

一棟不動産と区分所有は、どち

●主な不動産の種類と特徴

	一棟不動産	区分所有	小口化不動産
分割のしやすさ	×	○	◎
安定性	○	○	◎
手間のかからなさ	△	○	◎
借入ができるか	◎*	○	×

※都心のオフィスや商業ビルなどの場合