CPM®がもたらす
高い職業倫理とプロフェッショナルスキル
第25回

商品を勧めないコンサルで成功する

悩みを可視化 改善策を提案

不動産オーナーが資産形成の相談をするのは、不動産会社よりもむしろ、税理士や司法書士といった士業、あるいは銀行などの金融機関です。そのほうが心理的に安心できるからだと思われますが、私は、士業や金融機関の知識だけでは、不動産オーナーが抱える資産の悩みは解決できないと思っています。

その理由は後述しますが、その前に、私が取り組んでいる業務をご紹介いたします。私の業務は、不動産を活用した資産形成コンサルティング。依頼の多くは、銀行や士業の方からのご紹介です。それは、特定の商品に基づいた提案をしないからです。オーナーの相談内容によって、不動産管理、不動産売買、アパート建築、ローンの借り換えなど、いくつもの商品からベストなものをご提案しています。商品にひもづかない自由な提案が強みと言えます。私がコンサルの中で主にご提案しているのは、不動産を活用した資産形成です。それが最も高い効果を生み出せるからです。しかし、最初から「建物を建てましょう」「物件を売却しましょう」では、オーナーの心は開くどころか、逆にかたくなになってしまいます。

では、この心の壁をどう取り払うべきか。ずばり、商品を勧めないことです。商品ありきではなく、オーナーの悩みを「見える化」し、改善策の一つとして商品を提案するというプロセスが大切なのです。具体的なポイントをご説明します。

満室にする前に財産状況を把握

（1）財産の全体像に目を向ける

賃貸経営でよくある誤解が「空室さえ埋めれば問題ない」という考え方です。ところが昨今、満室にしてもローンなどの返済が厳しく、やむを得ず物件を売却されるケースが増えています。もちろん満室にすることは大切です。ただ、それよりもまずやらなければならないのが、オーナーの財産診断、つまりキャッシュフロー（以下「CF」）の把握、相続税の試算、ROA分析です。仮にオーナーが思い描いている賃貸経営の姿と、実際の状況に乖離（かいり）があれば、それを改善する必要があります。

（2）問題を「見える化」する

多くのオーナーは、自分の財産がどんな状況にあり、将来どんな問題を生むか気づいていません。興味があるのは空室や今月の家賃収入といった目先のことです。しかし「資産運用」の観点から見ると、これは非常に危険です。相続対策がその良い例と言えるでしょう。事前に将来の問題に気づいていれば、選択肢の中からベストな対策を選ぶことができますが、相続発生まで問題に気づかず放置したことで打てる手が減り、家族に残せる資産がなくなった、というのはよくある話です。

だからこそ、問題を顕在化させて「見える化」することが重要なのです。まだ本人が元気なうちに財産診断を行い、それをオーナーに見せることです。そうすれば、オーナー自ら「ここが問題だから、ここを対策しなければ」と気づくことができます。あとは問題解決に役立つ商品を提案するだけで話がスムーズに進みます。

（3）損益と収支をセットで分析

相続対策では「分割」「納税」「節税」が三大対策といわれています。分割と納税は時価ベースである一方、節税は相続税評価ベースとなります。時価と相続税評価が一致しないのはご存じの通りですが、この二つを把握していないと、節税にはなったが家族に分ける資産がなくなったという事態に陥ります。多くのオーナーは「先祖代々の土地を売らずに賃貸経営する」という発想なので、そもそも売却を視野に入れておらず、物件や土地の時価を知らない方が圧倒的です。そのため、生前に相続税評価の高い不動産を売却して時価の高い不動産に組み換えるといった効果的な対策があるにもかかわらず、売らない賃貸経営にこだわって損をしているケースが多発しています。それらを防ぐには、まず、賃貸経営のCFと税金をセットで見ることが重要です。要するに、不動産分野と税務分野を両輪とした分析がオーナーの真の問題解決に結びつくのです。冒頭、士業や金融機関の知識だけでは悩みが解決にならないと言ったのはそのためです。

例えば、賃貸経営による税引き前CFが黒字でも、税引き後では赤字になることがあります。それは、損益では元金返済が経費とならないため不動産所得が大きくなり、そこに所得税が課せられることで起こります。これを分かった上でCF改善や資産形成の提案を行う必要があるのです。

（4）時価、相続税評価、簿価を見比べる

時価、相続税評価、簿価の三つのバランスシートを見比べることも非常に重要です（図参照）。物件の売買や入れ替え時には、この三つを比較して提案しなければ、オーナーの問題解決にはつながりません。相続税対策で不動産を購入することはよくあります。それは時価より相続税評価が低いことを利用した相続財産の圧縮です。この手法は確かに節税にはなりますが、それは購入した不動産の売却時に時価が簿価よりも高いことが前提となります。不動産を売却するときには、売却価格から簿価を差し引いた額が譲渡益となり、そこに譲渡税がかかります。売却価格が簿価よりも低いと売却損になります。その売却損が不動産購入による相続税の節税額より大きければ意味はありません。このように、時価、相続税評価、簿価を把握することが重要となるのです。

損益と収支鑑み対策を判断

ここで、実際に行ったCF改善提案をご紹介します。

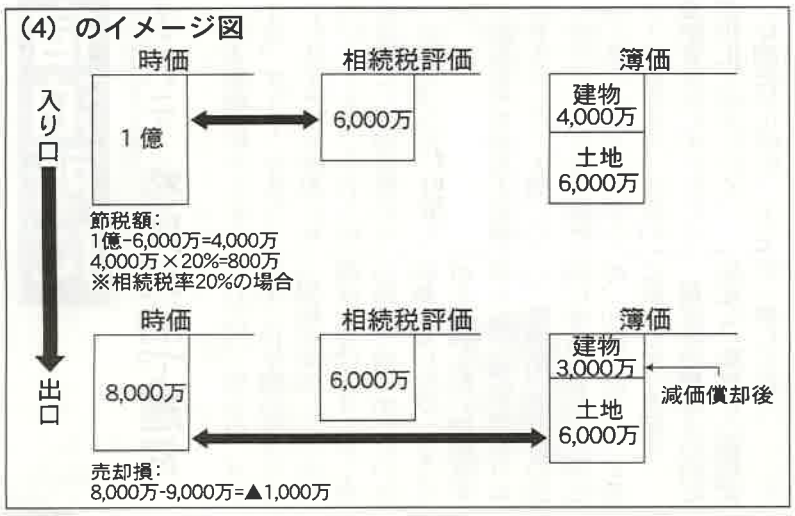
築15年のアパートを所有するオーナーで、資金繰りに困っておられました。分析をしてみると損益では利益はでていましたがCFはマイナスです。

これを改善するため、①リノベーション、②金利が低い融資への借り換え、③融資期間の延長を提案しました。①は、収入増により所得税は増えますが、それ以上の収入増でCFは改善します。②は、金利減少により経費が減るため所得税は増えますが、それ以上の利息削減によってCFは改善します。③は、返済期間は長くなりますが毎月の返済額は減りCFが改善します。

本事例では③を採用しましたが、このように損益と収支をセットで見ていくと、いろいろな対策がありますし、それらを比較することで最も効果の高い対策が見えてきます。

このように、財産を把握分析し、そこから提案につなげるというプロセスであれば、難なくオーナーに受け入れられ、問題解決につながります。特定の商品にしばられることなく、フレキシブルな提案を行うことも可能ではないでしょうか。

（4）のイメージ図



執筆者

株式会社アセットブレイン
代表取締役　池田　建学
CPM®／CCIM／不動産証券化協会認定マスター

IREM®

高い倫理観と高度な知識で、オーナーの賃貸経営・資産活用をサポート。

管理会社・オーナー様へ
管理会社様にとって
大規模修繕は重要な業務です
気付いたら、管理物件の塗りかえが終わっていた
こんな経験ありませんか
私たちが管理会社様に代わってプロの目線で建物点検・提案をします
たとえば…点検項目
☑外装の状態のチェック
☑防水の状態のチェック
☑貯水槽の点検
☑放置自転車の確認
☑カラーシミュレーション提案
☑無足場工法で経費と工期削減
☑オーナー様への報告業務
☑居住者への丁寧な説明
すべて無料で行います
ARROW PAINT
株式会社アローペイント
〒547-0005
大阪府大阪市平野区
加美西2-3-8 金安ビル2F
TEL 0120-112-093
フリーダイヤル（受付時間平日9:00～19:00）