

# FPのための不動産ビジネス

---

# もくじ

---

## ■本日のセミナー内容

### 1 弊社紹介 3P～

---

- 1-1 会社概要
- 1-2 サービス概要
- 1-3 カメハウスの強み

### 2 FP(ファイナンシャルプランナー)のための不動産ビジネス 7P～

---

- 2-1 FPの悩み①
- 2-2 FPの悩み②

### 3 事例紹介 10P～

---

- 2-1 事例① Aさんの場合(30代ビジネスオーナー)
- 2-2 事例② Bさんの場合(60代サラリーマン)
- 2-3 事例③ Cさんの場合(50代地主)

### 4 最後に 23P～

---

- 4-1 お知らせ
- 4-2 本日のまとめ

# 1. 弊社紹介

---

## 会社概要



KameHouse

from 1996

商号: 有限会社カメハウス 有限会社カメハウス世田谷支店  
HomePage: [www.kame-house.jp](http://www.kame-house.jp)  
代表者: 武岡 寿和(徳島本店) 武岡 史郎(世田谷支店)  
資本金: 1,000万円  
免許: 国土交通大臣(3) 6227号  
所属団体: (社)全国宅地建物取引業協会  
(社)徳島県宅地建物取引業協会  
(社)東京都宅地建物取引業協会  
取引銀行 徳島銀行、四国銀行、オリックス信託銀行、みずほ銀行、八千代銀行

### [徳島本店]

所在地: 徳島県徳島市東沖浜東3丁目71

連絡先: TEL : 088-655-7777

FAX : 088-655-7750

### [世田谷支店]

所在地: 東京都世田谷区給田3-34-1-101

連絡先: TEL : 03-5315-5900

FAX : 03-5315-5901



カメハウスの4つのサービスが、不動産のお悩みを総合的に解決します。

# One stop Solution.

### 1. 賃貸・管理サービス

インターネット・雑誌媒体等、複数の集客パターンを駆使しています。また、蓄積されたノウハウを用いてお持ちの資産にマッチした最適な管理方法をご提案しております。

### 2. コンサルティングサービス

自慢の人材力で賃貸・売買・税務など、他分野に渡っての問題解決方法をご提案致します。建築・不動産会社のコンサルティングも行っております。



### 3. 売買サービス

常時多くのパートナー・ネットワークより情報を収集しております。その中でも不動産三田会の情報力は弊社の大きな強みとなっております。

### 4. リフォームサービス

仕入から職人の手配までを自社一環で行うことにより中間マージンを大幅削減！自信の品質・低価格を実現しました。

10年間で収益所有物件4件⇒350戸以上へと急成長したノウハウをご提供致します。

## カメハウスの強み

弊社は、不動産再生事業を一番の核に、その他、賃貸業務、建築リフォーム、不動産コンサルティング、マンション管理運営に注力して業務展開しております。優秀なスタッフと共に、有能なパートナーとの協力的なネットワークが何よりの強みと考えております。

### (有)カメハウスの強み

- 管理戸数約**550戸の実績**(平成25年3月現在 自主管理・借上げ含む)
- **10年間で収益所有物件4件⇒350戸以上へと急成長したノウハウ**
- **優秀なスタッフと有能パートナー（不動産三田会、自社職人）のネットワーク**
- **ワンストップサービスの提供**

### 主なパートナー



#### 不動産三田会

慶応義塾大学出身者による不動産ネットワークで、会員数は700名を超える。  
不動産業者のみならず、弁護士、不動産鑑定士、公認会計士、金融、ファイナンシャルプランナー、建築士、司法書士、行政書士、土地家屋調査士など不動産業にまつわる様々な職種の会員から組織が構成されており、オーナー、クライアントのサポートを提供している。



#### ホームマイスター24



24時間365日電話1本で駆けつけてくれる入居者向け緊急対応サービス。  
鍵の紛失・水回り・ガラス・電気設備・ガス・パソコン等のトラブルについて、内容・用途に応じた専門スタッフがいつでも、どこでもすぐに駆けつけ対応にあたる。  
運営はセントラル警備保障㈱及び日本賃貸保証㈱。



#### 提携保証会社

入居希望者の信用調査や万一、賃料が未払いになった場合の立替サービスを行っている。  
入居者にとっても、連帯保証人が依頼できない場合、保証会社が保証人代わりにしてくれるなどのメリットがある。  
弊社では数社の保証会社と提携しており、入居希望者の属性に合わせて、保証会社を選択している。

## 2. FPのための不動産ビジネス

---





例えば、、、

不動産活用

1. 保有不動産分析
2. 売却相談
3. 物件購入
4. 不動産運用

住宅購入

1. 不動産査定
2. 物件案内・仲介
3. リフォーム相談
4. リスク調査



サポートしきれていないのであれば、

それは、**ビジネスチャンスの損失**

# 3. 事例紹介

---

## ケース1 Aさんの場合



### ◆悩み

1. 保有不動産の運用方法が分からない。
2. ビジネスをクローズさせるにあたり、不動産運用のみで今後の生活がまわるのか不安。

## Before

目的意識:有



- ・運用できるかな？
- ・生活はどうしょ？

不動産業者

- 重点課題①: 物件による収益が不明瞭
- 重要課題②: 人生設計の不安
- 重点課題③: 不動産運用による生活不安

区分所有物件の購入

## After

目的意識:更深



すっきり♪

相談



- 対応策①: 収益分析
- 対応策②: ライフプラン作成
- 対応策③: 今後の運用方針明確化

一棟マンションの購入

## ケース1 Aさんの場合

### ①個人所有している不動産についての資産有効活用 ⇒現在の保有物件が良いのか？

物件名	物件価格 (想定)	年間賃料 (想定含む)	表面利回り (賃料/価格)	実質利回り (推計)	簿価
賃貸マンション	12,400万円	1,333万円	10.75%	7.0%	建物 7,130 土地
事業区分所有	2,940万円	315万円	10.71%	7.5%	1,030万円
居住区分所有	2,470万円	162万円	6.56%	5.4%	2,544万円
居住区分所有	3,040万円	180万円	5.92%	4.9%	3,296万円
居住区分所有	2,940万円	177万円	6.02%	5.2%	2,781万円
合計	23,790万円	2,152万円	9.04%		

区分所有(居住用)3物件は比較的利回りが低い

## ケース1 Aさんの場合

---

- ②税制面で個人所有と法人保有のどちらにメリットがあるのか？  
⇒法人を設立することにメリットはあるのか？

	現状		法人化	
事業所得	384万円	96万円	480万円	0万円
不動産	481万円	300万円	157万円	624万円
所得合計	865万円	396万円	637万円	624万円
税額	149万円	30万円	56万円	72万円
税額合計	179万円		128万円	
差額			▲51万円	

**法人をつくと約50万円/年間の税効果**

②税制面で個人所有と法人保有のどちらにメリットがあるのか？  
⇒法人を設立することにメリットはあるのか？

	メリット	デメリット
新設法人を創る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配偶者が代表者として報酬を取りやすくなる(収入の分散が図れる)</li> <li>・金融機関としては不動産ビジネス単体で検討できるので融資がしやすい</li> <li>・ビジネスを辞める時に切り離して考えられる</li> <li>・個人の確定申告は簡便化できる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社が2つになることによる維持コストの増加 (会社決算作業、法人住民税)</li> <li>・新しい借入時に代表者の連帯保証が必要になる</li> <li>・会社設立の初期コストがかかる</li> </ul>
既存の法人を使う	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の維持コストは現状のまま</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部門別採算を計算しなければいけない(会計処理の複雑化)</li> <li>・配偶者の収入分散化が難しい</li> <li>・金融機関の判断が複雑化(事業と不動産)</li> <li>・事業撤退時にも複雑化</li> </ul>
そのまま現状維持	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の設立コスト、維持コストに変化なし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年間50万円程度の課税メリット無し</li> <li>・今後不動産取得(収入増加)の場合にはさらに高額な税務負担</li> <li>・夫婦の資産バランスが改善しない</li> </ul>

新設法人の維持コストがポイント

## ケース1 Aさんの場合

### ②税制面で個人所有と法人保有のどちらにメリットがあるのか？ ⇒法人を設立することにメリットはあるのか？

初期コストの検討

#### ①不動産移転コスト(概算:司法書士作成)

物件名	不動産取得税	登録免許税 (登記費用)	司法書士報酬	合計	売却コスト (物件価格3%)
賃貸マンション	613,500円	413,247円	46,200円	1,072,947円	372万円
事業区分所有	255,500円	210,194円	77,175円	542,869円	88万円
居住区分所有	223,400円	130,647円	51,450円	405,497円	74万円
居住区分所有	300,700円	245,347円	51,450円	597,497円	91万円
居住区分所有	236,900円	200,147円	51,450円	488,497円	88万円

#### ②法人設立コスト(概算:行政書士ヒアリング)

電子定款認証 5万円  
登録免許税 15万円  
行政書士報酬 10万円  
(定款作成、申請書類作成)  
合計 約30万円

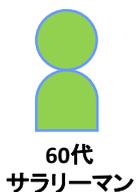
① 売買仲介

② マンション管理の引継



※ここにビジネスチャンス有

## ケース2 Bさんの場合



### ◆悩み

1. 毎月のキャッシュフローが赤字でお金がまわらない。
2. 保有不動産の管理方法が分からず、不安。

## Before

・お金が、、、  
・不動産管理って？

目的意識:有

不動産業者

- 重点課題①: キャッシュフローが赤字
- 重要課題②: 銀行借入の返済額が高い
- 重点課題③: 所有不動産の価値が不明瞭

キャッシュフローの赤字  
現状が不明瞭

## After

すっきり♪

相談

目的意識:更深



- 対応後①: キャッシュフロー黒字化
- 対応後②: 銀行借入の見直し
- 対応後③: 不動産整理(売却)

キャッシュフローの黒字化実現

## ケース2 Bさんの場合

# バランスシート(B/S)の確認

現在(2010年)

## B/S

(単位:万円)

資産		負債	
預金	0	不動産A	2,700
不動産		不動産B	860
不動産A	3,000	純資産	4,996
不動産B	1,200		
土地C	3,761		
土地D	750		
総資産	8,546		8,546

プラスのキャッシュフローを作れるか？

マイナスのキャッシュフロー

純資産は  
沢山あるので  
問題ない

## ケース2 Bさんの場合

### キャッシュフロー (月額)

収入	摘要	金額
	年金	300,000
	給与	100,000
	不動産B	80,000
		480,000
支出	不動産Aローン	150,000
	不動産Bローン	90,000
	不動産A管理費、固定資産税	30,000
	不動産B管理費、固定資産税	15,000
	不動産C固定資産税	7,000
	不動産D固定資産税	3,000
	市民税、健保、介護保険	90,000
	賃料	90,000
	その他生活費用	40,000
	食費、交際費、衣料費など	40,000
		555,000

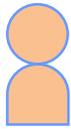
①不動産査定

②A, C, D物件の売却



※キャッシュフローの改善を実現

## ケース3 Cさんの場合



50代  
地主

### ◆悩み

1. 新築デザイナーズマンションを建築したが、毎月のキャッシュフローが赤字。
2. マンション稼働率が低い。
3. 管理コストが高い。

Before

目的意識:有

・お金が足りない、、  
・入居者が少ない、、

不動産業者

- 重点課題①: キャッシュフローが赤字
- 重要課題②: 入居率が低い
- 重点課題③: 融資金利が高い

キャッシュフローの赤字

After

目的意識:更深

すっきり♪

相談



- 対応策①: 入居率UPするための施策
- 対応後②: 空駐車場の有効活用
- 対応後③: 管理コスト削減
- 対応策④: 銀行からの借入見直し

キャッシュフローの黒字化実現

- ① 管理コストを見直し、質の向上
- ② マンションメンテナンス受注
- ③ 金融機関との交渉

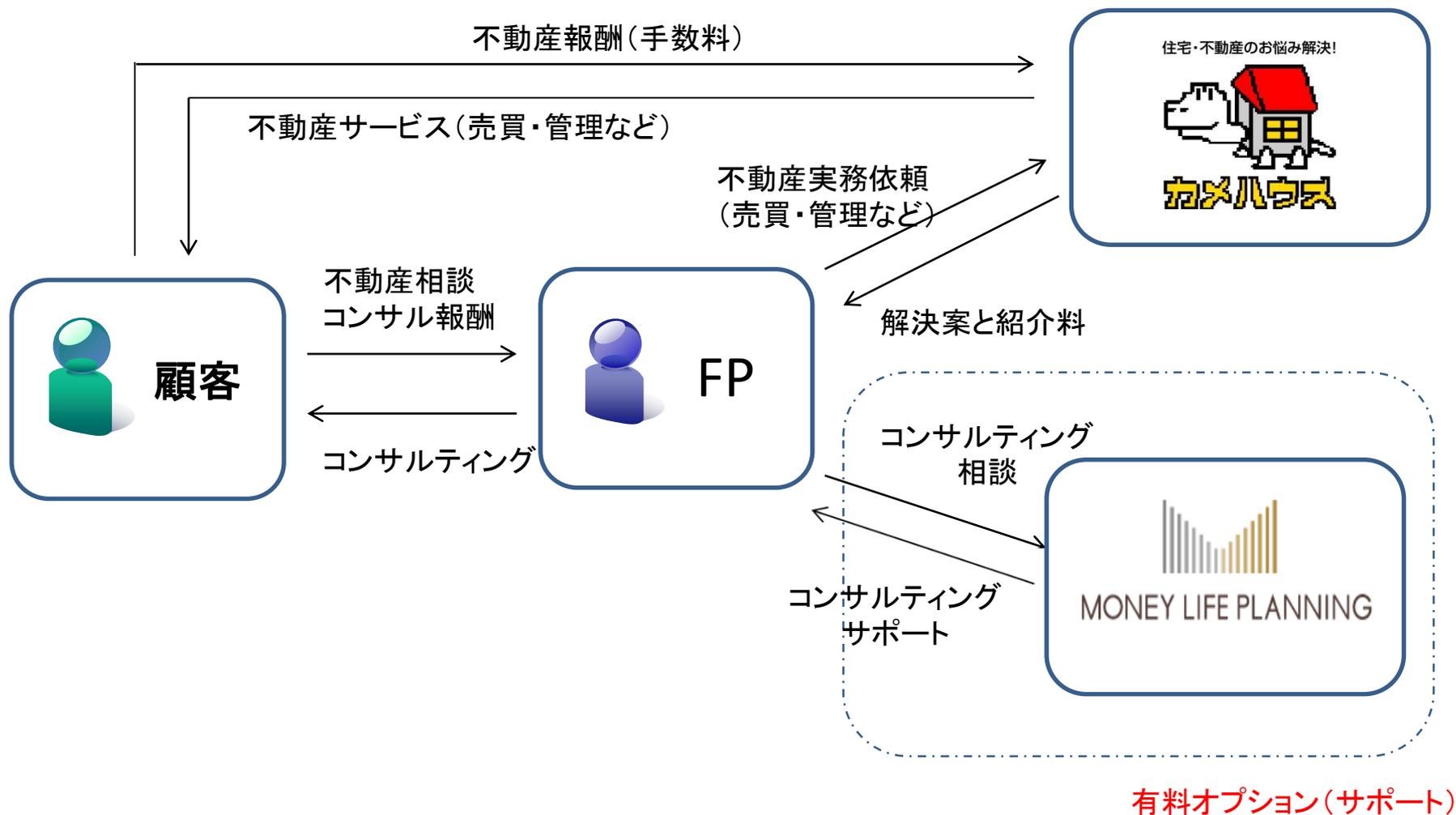


※キャッシュフローの改善を実現

# 4. 提携について

---

# 提携フロー(基本コンセプト)



## 報酬について

### 不動産に関わる主な報酬

	売買・交換などに関わる業務委託料	管理に関わる業務委託料
カメハウス ⇒FP	双方媒介の場合 收受手数料の( )  片方媒介の場合 (收受手数料－10万円)×( )	管理報酬 5%の場合 2%相当分  4%の場合 1%相当分

### コンサルティングサポートの主な報酬

	コンサルティングに対する報酬	不動産報酬に関わる報酬
FP ⇒ マネーライフ プランニング	顧客同行も必要な場合 收受報酬の50%  提案書作成などのみ 收受報酬の30%	売買・交換などに関わる報酬 FP收受業務委託料の50%  その他 なし

# 4. 最後に

---

**弊社ブースにお越しいただいた方のみ、  
提携サンプル資料をプレゼント致します。**

# 本日の結論!!

**FPにとって不動産は、  
ビジネスを拡大する絶好のチャンスの場合**

**不動産業者のみが不動産を扱う時代はもう終わりです。  
一緒に不動産オーナーに、価値ある提案を行いましょう。**

この度はご清聴頂き、  
誠にありがとうございました。

※本資料、または関連する事項に関する疑問点、不明点などはお気軽にご連絡いただければと存じます。

有限会社 カメハウス

TEL: 03-5315-5900

<http://www.kame-house.jp>

〒157-0064

東京都世田谷区給田3-34-1-101

3-34-1-101, Kyuden, Setagaya-ku,  
Tokyo, 157-0064, Japan

TEL: 03-6515-5900

FAX: 03-6515-5901