

次世代へ繋ぐ不動産戦略

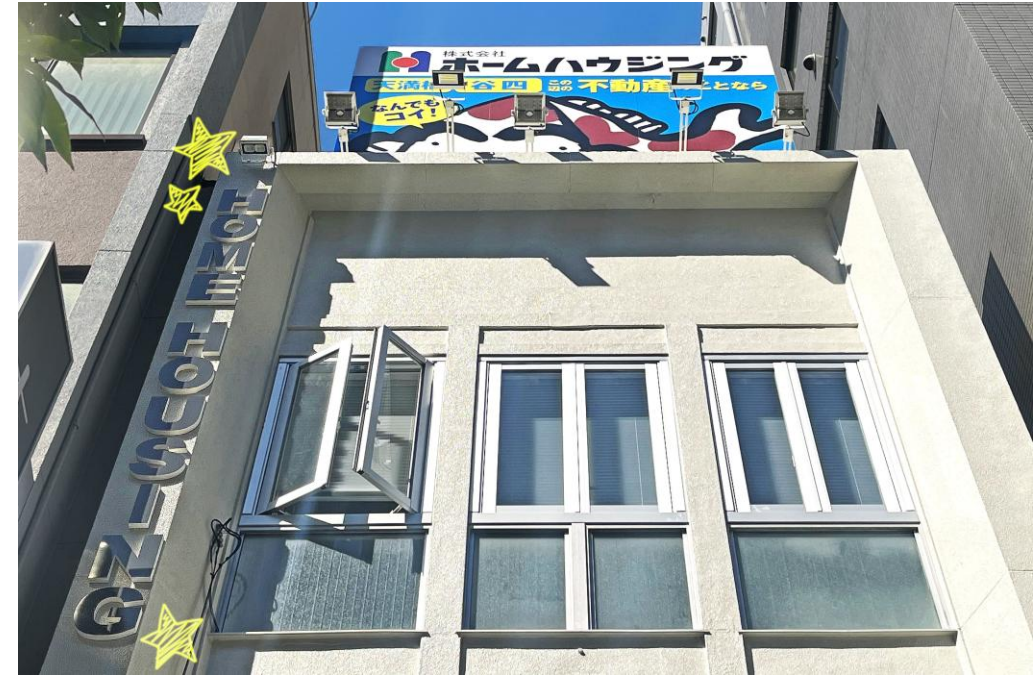
激動の時代を生き抜く資産管理と相続の最適解

株式会社ホームハウジング 代表取締役

中本 公也

公認 不動産コンサルティングマスター
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
定期借地借家権アドバイザー

会社紹介



- | | |
|----------------|-----------|
| 1. 資産管理サービス | 6. 資産向上提案 |
| 2. 賃貸仲介サービス | 7. 相続対策提案 |
| 3. 売買仲介サービス | 8. 買取サービス |
| 4. リフォーム工事サービス | |
| 5. 大規模修繕提案 | |

経歴

1991年
バブル崩壊

1995年
阪神淡路大震災

2008年
リーマンショック

2011年
東日本大震災

2020年
コロナ禍

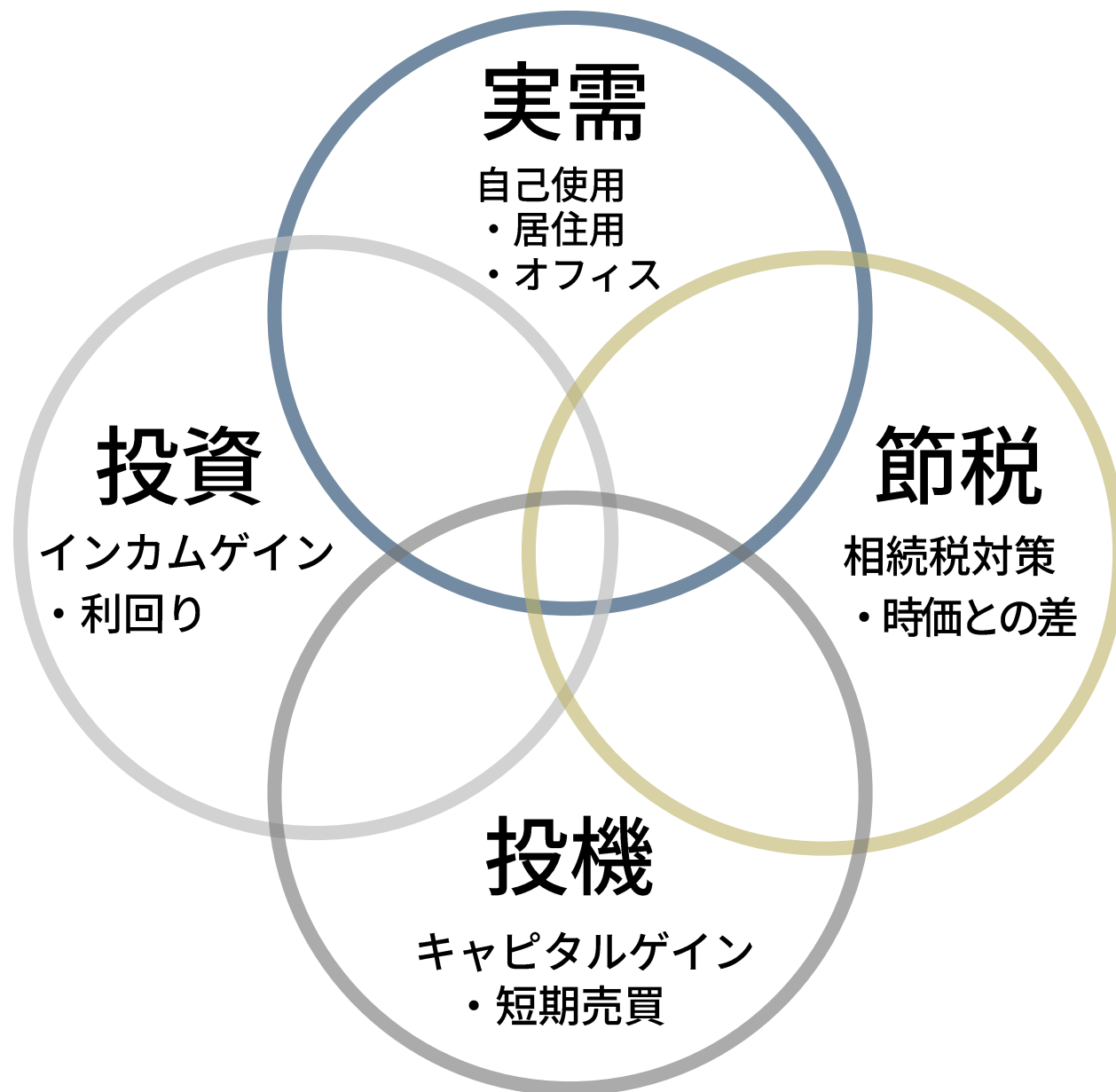
26歳
谷町・天満橋にて
不動産業界へ

37歳
ホームハウジング創業

現在(67歳)
業界歴40年、丸30年
の経営実績

不動産の価値観が激変する中、
生き残るための『備え』が問われています。

不動産という資産の「4つの顔」



同じ一つの不動産でも
所有する『目的』によって
全く異なる。

ご自身の資産がどの特性を
強く持っているかを
知ることが
すべての始まりです。

人口減少

大阪市中心部の人口推移

毎年『鳥取県』が
消滅している
規模の減少！

日本全体の人口推移

大阪市中心部のストロングポイント

2020年～2025年の人口増加数は
大阪市内第1位。

将来予測

2026年度以降、人口減少は
より一層加速すると
予想されている。

家賃収入



コストとの戦い

工事費・
リフォーム代
の高騰

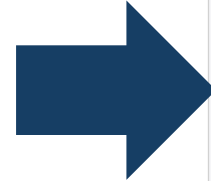
建物管理費
の上昇

固定資産税・
相続税の
上昇

金利の上昇



**コストダウン以上に
収益アップを目指す**



- 賃料の値上げ
- 空室期間の短縮
- 不動産資産の総点検



「かかりつけ医」を持つ

信頼できる不動産資産管理会社を、
相談できるパートナーとして持つ

よくある質問

Q1

不動産は単独所有が良いか、
複数人所有でも良いか

よくある質問

Q2

タワーマンションの今後と
注意するポイント

よくある質問

Q3

この辺りの不動産は、
これからどうなっていくか

よくある質問

Q4

家賃は、

今後上がって行くか

よくある質問

Q5

既存借主へ、
賃料値上げをしたいが、
どうすればよいか

よくある質問

Q6

不活用不動産の対応・対処

「相続税対策」と「相続対応(対策)」の違い

	相続税対策	相続対応
目的	税金(支払額)を減らすこと	「争族」を未然に防ぐこと
対象	お金・数字の論理	家族・感情の配慮
解決者	専門家(税理士)の計算	所有者自身の 「事前準備」のみ

第一にやるべきことは、 自身の資産の棚卸し

現金・預金

有価証券
⇒上場株

自社株

投資信託

債 権

絵画・高級車、その他諸々

保有不動産

相続対策は100人100様

【総資産3億円】

現金 3 億円のみ



【総資産3億円】

現金5,000万円

+

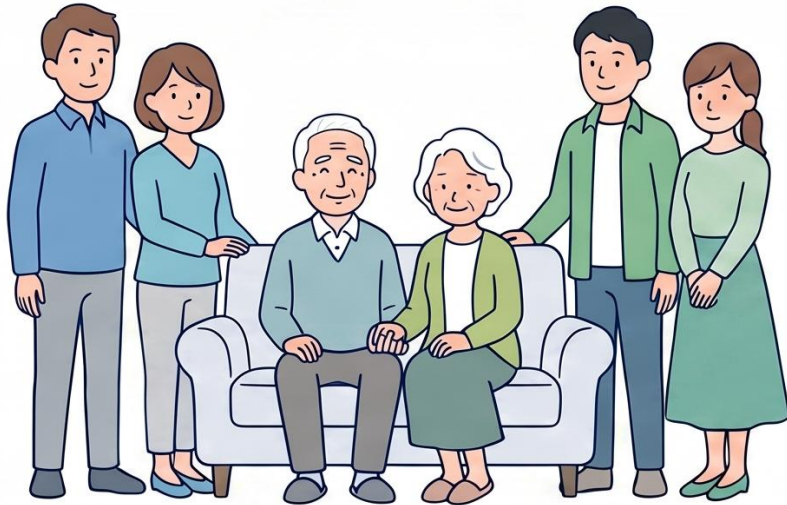
不動産 2 億5,000万円

不動産は「時価」や
「税務上の価格」が異なり
一物一価ではない。

どちらも同じ 3 億円だが、
相続対策は全く違う。

相続が「争族」になる理由

「うちは大丈夫」の罫（生存中）



親が健在な間は平穏に見えるが、
対策を先送りにしている危うい状態。

分割が争いを生む（死後）



柱となる親がいなくなり、残された家族の間で
財産分割を巡る深刻な対立が表面化する。

真の原因は送り手の「怠慢」にある

仲の良かった兄弟を守るためには、生存中の「送り手」による早期の準備が不可欠。

🕒 対策の着手は「早ければ早いほど良い」



家族の絆を守るためには、
「かかりつけ医」を見つけておく
ことが最善の解決策です。

まとめ

- ①資産の棚卸
- ②相続にパーフェクトを期待しない
- ③相談相手を持つ

