

FOR TAX ADVISORS — 顧問先オーナーの資産を、ともに

不動産ソリューション のご案内

税理士パートナーの先生方へ— 顧問先の不動産を、出口(=資産の最終的な着地)から一緒に描くご提案です。



2026年

利益の改善は、資産価値に増幅されます

物件の価値は、おおまかに「年間の利益 (NOI) ÷ 相場の利回り」で決まります。だから利益を少し増やすだけで、売却価格は大きく動きやすくなります。

年間コストを 100万円 減らす

管理費・保険・委託費などの見直しで、毎年の利益 (NOI) を 100万円 改善します。

100 万円 / 年

売却価格が 約2,000万円 上がる

相場利回り 5% で換算すると、 $100\text{万円} \div 5\% = 2,000\text{万円}$ に相当します。

+2,000 万円 ×20倍 のインパクト

利回りが低い一等地なら、同じ 100万円が 約3,300万円 の価値向上に (÷3%換算)。逆に管理費が上がれば価値は下がる方向にも働きます。

※ 個別のケース例であり、平均や成果を保証するものではありません。利回りは相場の一例です。

NOI(営業利益)が、価格を決めます

投資家は税引後の純利益ではなく、物件が生む営業利益(NOI)で価格を見ます。大規模修繕などの大きな支出はNOIとは別枠で備えます。

家賃収入

満室想定総収入

－ 運営費

管理・保険・税など

= NOI

営業利益

÷ 相場利回り

エリアの相場

= 価格

資産価値に直結

CAPEX 大きな支出は、NOIに入れず別枠で備えます

大規模修繕・設備更新・エレベーター入替などの資本的支出（CAPEX）は、長期修繕計画（修繕積立金）として別に備えるもの。投資家は NOIで「価格」を出し、修繕の履歴と将来の支出計画を見て最終判断します。

オーナーを取り巻く 5つの逆風

2024～2026年、不動産市場の前提が大きく変わりました。次の5つが同時に進んでおり、「持ち続けるリスク」を直視しやすくなっています。

01 人口減少

実需そのものが縮み、空室・下落が起きやすく

02 二極化

住みたい人が残るエリアと、そうでない場所に分かれる

03 金利上昇

賃料を上げないと収支が合いにくい時代に

04 区分所有の老朽化

建替えも大規模修繕も進みにくく

05 相続

分けられず、「相続されない」不動産が増える

実需そのものが、縮んでいきます

すべての前提が変わる土台です。総人口ではなく「生産年齢人口×世帯数」でエリアを見る必要があります。全体が縮むほど、住まいの実需は「残る場所」へ集約されていきます。

2025年に人口が増えた都道府県は

2

都道府県だけ

— 東京・沖縄のみ

1都3県でも、神奈川・埼玉・千葉が初めて減少に転じました。

需要が「面」で縮む

世帯数の減少は、賃貸も売買も母数が細ること。持っているだけでは埋まりにくい地域が広がります。

だから「どこか」が効く

全体が縮むほど、実需が残るエリアかどうかの差が大きくなります。次ページの「二極化」につながります。

出典：総務省「人口推計2025年」「国勢調査」等。傾向・数値は公表資料に基づく概要です。

住みたい人が残る場所と、そうでない場所に

投資資金が入る/入らないで価値が割れます。実需は「通勤圏と都心」へ凝縮。ひとつの目安は、都心ターミナルからの通勤圏分圏です。

実需が残りやすい

- ・都心に出やすい(通勤50分圏の目安)
- ・生活利便が整い、住み替え需要が続く
- ・買い手・借り手が見つかりやすい

実需が細りやすい

- ・駅やターミナルから距離がある
- ・人口減少の影響を受けやすい郊外・地方
- ・空室や値下がりが起きやすい

2050年に人口が増える政令市は **川崎・さいたま・福岡** のみ

別紙:「通勤50分圏エリアマップ」で、顧問先の物件が内側か外側かを一緒に確認できます。

出典:国立社会保障・人口問題研究所「地域別将来推計人口」/総務省「人口推計」等。

賃料を上げないと、収支が合いにくく

金利・建築費・修繕費の上昇でコストが膨らみ、これまでの賃料では利益が残りにくくなります。賃料を上げられるかは「実需がつくか」次第で、エリア差が広がります。

金利・コストが上がる

借入の返済や修繕の負担が増え、毎年の利益(NOI)を圧迫します。

賃料は据え置き

据え置いたままだと利益率が下がり、資産価値も下がる方向に働きます。

だから、賃料改定と運営改善

賃料の適正化・空室対策・経費の見直しで、NOIと価値を守りやすくします。

東京23区マンション賃料は 前年比 **+6.7%(過去最高)**。一方 全国の共同住宅は **+1.6%**

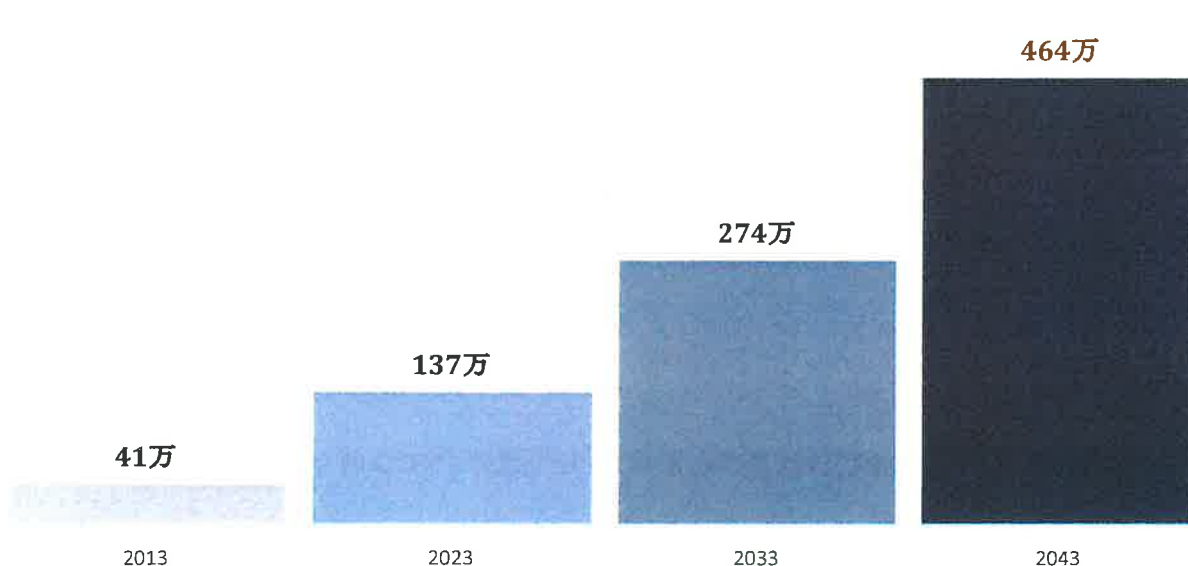
賃料を上げられるのは、実需のある場所に限られます。

出典:不動産関連調査(東京23区マンション賃料指数)/総務省統計等。数値は概数。

建替えも大規模修繕も、進みにくく

築40年を超えるマンションが急増する一方で、決議のハードルと工事費の高止まりにより、建替えも大規模修繕も進みにくくなっています。

築40年超マンションの戸数(推計) — 30年で 約11倍 に



決議のハードルが高い

建替えには5分の4の賛成が必要。1戸あたり平均 約1,941万円の負担が壁に。

工事費が高止まり

建築費は2015→2025で 約+30%(RC造+32%)。積立金の不足は36.6%に。

「2つの古い」

建物に加え住民の高齢化・所在不明で、決めにくくなります。

改正建設業法(2025年12月施行)でゼネコンの選別受注が進み、実勢はデフレーター以上に上振れする面も。出典:国土交通省「築40年以上の分譲マンション数の推移」「建設工事費デフレーター(2015年度基準)」「マンション総合調査(令和年度)」。
数値は概数。

分けられず、「相続されない」不動産に

不動産は分けにくく、納税資金の準備も難しい資産です。備えがないと、空き家となって次代に引き継がれない資産になりやすくなります。

分けにくい

現金と違い、きれいに分割できません。共有のまま塩漬けになり、揉めごとの火種になりやすい。

納税資金が要る

相続税は現金納付が原則。売り急ぎや「相続されない」放置につながりやすくなります。

空き家が増える

使わない不動産は管理も進まず、資産価値が下がりやすくなります。

一例:

東京都世田谷区は空き家が全国最多で、その数は 約4.9万戸 にのぼります

だからこそ、揉めず払える形に、早めに整えておくことが大切になります。

出典: 日本経済新聞(総務省「住宅・土地統計調査2023年」)より等。数値は概数であり、個別の状況を示すものではありません。

不動産ソリューション ラインナップ

不動産の「収益改善」「売却・組み換え」「承継・相続」を、一つの窓口で横断的にご提案します。特定の商品を持たないため、出口から逆算して中立に選びやすいのが特徴です。

① 収支改善 (PL改善)

リバースオークション

管理コストを20～30%削減

用途転換・バリューアップ

収益性を約1.7倍に

② 売却・組み換え (出口戦略)

直接買取・早期出口

赤字物件を最短2週間で現金化

高値売却 × 資産組換え

買替特例で税負担を抑えて乗換え

③ 承継・相続 (法人スキーム)

信託利用 × 相続対策

資産凍結・共有化を防ぐ

法人スキーム設計

M&A準備・自社株評価の圧縮

リバースオークション — 管理コストの大幅削減

同等品質の清掃・設備保守 PM/BM委託を複数ベンダーで競争入札させ、最安値を確定。長年固定化して相場感が抜けた契約を、市場価格に戻します。

なぜ効くのか

多くのオーナーは10～20年前の契約を更新し続け、相場が下がっても気づきません。
NOIを100万円改善できれば、査定は約2,000万円上がります。

適している先

築10年以上で、管理委託費の見直しが5年以上ない1棟ビル・マンション・商業施設。

CASE A

都心オフィスビル / 設備保守費

BEFORE 年 720万円

AFTER 年 540万円

▲25% 削減 = 資産価値換算 +3,600万円

進め方 契約レビュー ▶ 仕様書化 ▶ 複数ベンダー入札 ▶ 既存業者へ打診 ▶ 切替/値下げ確定

用途転換・バリューアップ — 収益性を約 1.7倍に

築古ビル・空室の多いマンションを用途変更し、収益性を一気に引き上げます。代表は民泊(簡易宿所)・定期借家・セットアップオフィス化形態。

なぜ効くのか

用途を変えれば需要構造が変わります。インバウンド需要を取り込めば賃貸単価は2倍以上も。一括借上にすれば空室リスクも排除できます。

適している先

都心または観光地立地・築15年以上・稼働率80%以下、または賃料が下落基調の物件。

CASE B

築古オフィス → 民泊転換

BEFORE 月 80万円

AFTER 月 140万円

×1.75 倍 ⇒ 年間 +720万円 増収

進め方 立地・規制調査 ▶ 収益シミュレーション ▶ 運営パートナー選定 ▶ 改修・許認可 ▶ 運営開始・検証

直接買取・早期出口 — 赤字物件・区分の早期現金化

VANJUS(提携先含む)が買主として直接取得。仲介を介さないため2週間以内で現金化が可能で、契約不適合責任も免除します。

なぜ効くのか

区分マンションは築20年超で減価償却終了+設備故障+賃料下落の三重苦に陥りがち。保有コストが急上昇し、早期撤退が最大の合理性になります。

適している先

築20年超の区分マンション、赤字キャッシュフローが続く物件、相続を機に処分したい不採算物件。

進め方 概算査定(3営業日) ▶ リスク診断 ▶ 本査定・条件提示 ▶ 契約・引渡し(最短2週間)

CASE C

築23年 区分マンション

BEFORE 三重苦で塩漬け

AFTER 2週間で現金化

減損 ▲45% 回避 保有継続なら5年で追加損失

高値売却 × 資産組換え — 買替特例で税負担を抑える

引き合いが見込める物件は複数買主を競わせる入札形式で売却。さらに事業者買替特例を活用し、次の収益物件へ税負担を抑えて乗り換えます。

なぜ効くのか

地方物件は保有を続けるほど査定が下がる構造。都心の収益物件へ組み換えれば資産価値が安定し、買替特例で譲渡益課税の繰延も可能です。

適している先

都心一等地の収益物件、含み益のある事業用不動産、地方の不採算物件を入れ替えたいオーナー。

FEATURED CASE

日本橋ビル → 都心マンションへ(3年伴走)

BEFORE 取得時 25億円

AFTER 現在価値 約60億円

×2.4 倍 事業者買替特例を活用

進め方 精緻査定 ▶ 入札条件設計 ▶ 入札・条件交渉 ▶ 買替物件探索 ▶ 同時決済・乗換え

信託利用 × 相続対策 — 資産凍結を未然に防ぐ

信託で資産の意思決定権を信頼できる家族に委ねつつ、収益受益権は本人が保持。生命保険で納税資金・代償分割原資を確保し、争族を防ぎます。

なぜ効くのか

認知症発症後は後見人が借入を認めず、相続税対策が一切できなくなります。共有相続後は全員同意がないと処分すらできません。事前対策で回避します。

適している先

60代以降のオーナー、複数物件の所有者、相続人が複数いる方、共有を避けたいファミリー。

進め方 資産・家族棚卸し ▶ 分割案設計 ▶ 信託契約組成 ▶ 納税資金手当 ▶ 定期見直し

CASE E

共有相続回避 × 認知症前対策

BEFORE 共有 3名の想定

AFTER 単独信託に

争族リスク 0 機動的な意思決定を継続

法人スキーム設計 — 会社価値最大化 × M&A準備

不動産は「キャッシュフロー／税務／承継」を同時に動かす数少ないアセット。保有形態と償却設計、分離スキームの組合せで大きなインパクトになります。

なぜ効くのか

M&A・事業承継の局面で本社ビル等を別法人に分離すれば、本業の譲渡価格と不動産の資産防衛を両立できます。3年超保有で自社株評価の圧縮も。

適している先

本社不動産を保有する事業会社、M&A・事業承継を5～10年以内に控える経営者、保有法人化を検討中の方。

進め方 現状診断 ▶ 目的明確化 ▶ スキーム提案 ▶ 土業ネットワーク連携 ▶ 実行・モニタリング

CASE F

M&A前の本社ビル分離

BEFORE 事業 + 不動産

AFTER 分離法人へ

両立を実現 本業譲渡 + 資産防衛

目の前の「打ち手」ではなく、「出口」から描く

「売る・建てる」の前に、この資産を最終的にどうしたいか＝出口（＝資産の最終的な着地）を先に決めます。出口が定まって初めて、最適な打ち手が逆算で決まります。

◆ まず「出口（ゴール）」を定義する

例：10年後に資産◇◇億／手残り〇〇万円／揉めず承継／完済 など。打ち手を1本ご提案する形では、出口までの設計図は描きにくくなります。

◆ 出口から逆算して、打ち手を選ぶ

売却／保有・運営改善／組み替え／法人化・承継／建て替えを、狙う出口に効くかで選びます。

◆ 利益相反が起きにくく、資産全体で最適化

顧問税理士の数字を共有し、「売らない」も含めて中立に、税・相続・他の物件まで一枚の絵で設計します。

◆ 到達まで伴走し、窓口も一本化

局面ごとに逆算し直しながら、不動産～保険～M&A～承継まで一つの窓口で並走します。

NEXT STEP

次のステップ

まずは「不動産診断(情報共有)」から、小さく始めましょう。顧問先のゴール(出口)を、一緒に描くところからご一緒します。



株式会社 VANJUS