

2013

1・21

毎週月曜
第5週除く

第798号

週刊ビル経営

様々な分野の専門家が協働で顧客の利益最大化を実現

フロク・アドバイザリー

大きく分けて個人ですが、オーナーの依
人富裕層（地主 頼により対抗措置を講
じています。テナント代表取締役社長
成田 隆一氏当社は、不動産鑑定
士がクライアントの抱
える不動産経営の課題
を解決する不動産評
価、コンサルティングは
当社のクライアントは

・家主・企業オーナー）、
プロ投資家や金融機関
事業会社の3タイプで
す。個人富裕層の場合、
不動産的な視点での不動
産投資・有効活用という
視点はもちろん、税金面
を含め相続・事業承継に
関する問題を解決すると
いう視点が重要です。オ
ナーが所有物件を今後
どのようにしていくか
を検討する際には、売
却し、買い換えるのか、
長期保有（リノベシ
ヨンや建替えを含む）
していくのかという選
択肢があります。その
際には税金面を含めた
キャッシュフローを極
大化することが重要で
あり、それは単に相続
税だけを意識した相続
対策にとどまらず、所
得税等も含めたトータ
ルでのキャッシュフロ
ー対策が必須です。ま
た、貸ビル業では避け
られない賃料減額交渉

側的主張（不動産鑑定
評価書含む）の真偽を
数字も含め検証するほ
か、不動産マーケット
を踏まえ減額が避けら
れないのであれば、敢
て賃料下げを飲んだ
上で、下げ幅を圧縮す
るよう提案していま
す。当社は、不動産オ
ナーに対する相続・
資産運用などに強みを
持つ税理士・会計士・
一級建築士などの専門
家集団であるトキワユ
ナイテッドパートナー
ズのグループ会社でも
あり、案件に応じて最
適な専門家（弁護士・
司法書士・税理士・会
計士等）・業務提携先
（管理会社・建設会社
）と協働で、クライ
アント利益の最大化を
目的に、中長期適視点
で信頼関係の構築を第
一に業務を行っており
ます。

られない賃料減額交渉

ます。