



(株)ハート財産パートナーズ

林 弘明 セミナーメニュー

1. 地主さんの「困っている」貸宅地実践整理法

貸宅地(借地)は地主さんにとって相続を迎えるにあたり、その評価は時価の3割から4割であるにもかかわらず、売却換金しようにも相手は原則借地人しかおらず、その評価額では売れません。一方地代は安く相続税支払い物納ならともかく、延納では割が合いません。貸宅地は地主さんにとって筆頭不良資産なのです。その整理は資産の有効活用であると同時に相続対策でもあるのです。



2. 借地人さんの「悩んでいる」借地の利用と整理法

借地人さんにとって借地権は非常にわかりづらいため、日常的に大きな不安を持っています。家の改裝・増築・再築など何をするにしても地主との関係が心配です。地代の値上げ、各種承諾料もいくらなら妥当なのか分りません。いざ家を売って引越そうなどと思っても地主の承諾が得られるか不安です。こうした難しい借地権を、借地人さんの立場から分り易く解説します。



3. 家主さんの「困っている」古貸家・古アパート実践整理法

老朽化した古貸家・古アパートは家主さんにとって「困っている」問題です。家賃が安くて修理が割に合わなくてなおざりとなり、修理がなおざりなので建物はより老朽化し、建物が老朽化するので家賃はより安くなるという古アパート悪循環になっており、地震などの災害時に被害が出た場合、事情によっては民法717条の家主責任を問われます。この問題は資産の再活用の切実なテーマなのです。



4. 家主さんに朗報！「定期借家権」の活用で悪質借家人に対抗

現在の日本の借家法では、契約の期間が満了してもその契約は終了しません。契約を終了させるための契約更新の拒絶には家主の側に「正当事由」が必要なのです。建物が到底人の住める状態でなくなったなどの場合以外、家主の正当事由は裁判上認められません。こうした借家人の居座り、高額な立退料請求に対抗できるのが定期借家権です。本講座ではこの定期借家契約の実践的な活用法を解説します。



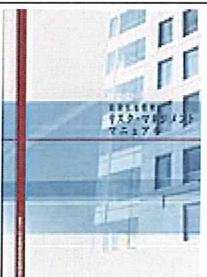
5. 資産家のための「固定資産税を安くする法」

資産家の方々にとって、固定資産税は頭の痛い問題です。政府の税収確保・税の直間比率の是正などの方針のもとに、その評価は年々上昇し、それに伴い税額もじわじわアップしているからです。さらに固定資産税は「賦課課税」方式のために当局の「ミス」で余分に支払わされていることが多々見られます。本講座では固定資産税を安くする方法やその自衛手段についても実践的に解説します。



6. アパート経営のリスクマネジメント

アパート経営は他の業種・業態に比べればリスクの少ない事業の一つではありますが、しかし、それが「事業」である以上、それなりのリスクを含んでいます。リスクが実現するとそれは家主への損害賠償問題として牙をむくのです。アパート経営におけるリスクとは何か？それを未然に封じこめて予防し、また実現した時にはどのように対処して被害の最小化を図るのか。本講座では実務にそって解説します。



7. 隙間の不動産ビジネス 10 法

独立自営の不動産業者は業界の隙間を狙ってビジネスします。①借地・借家が複雑に絡む案件の買取り整理。②借地を使った都内シェアハウスで利回り 15 %を確保する。③郊外駅歩 15 分の活用不能な広大地に賃貸収益物件を建てる。④さびれたシャッター商店街の狭小地をシェアハウスで再活用する。⑤木造密集地の狭小地超小口地上げによる再開発。⑥コンサルによる市街地等価交換マンション建設。⑦遺産分割争いの遺産分割未了共有持分の一部直接買取りによる争族処理。⑧債務超過・破綻の処理、再生。⑨5 年で 5 倍のキャピタルゲイン狙いの優良海外不動産投資。⑩やはり儲かるラブホテル経営。など講師自身の実績事業モデルを公開します。



8. 資産家のための遺産分割争いの予防と強制決着法

遺産分割争いは相続税を支払う人だけの問題ではありません。家一軒に兄弟数人という方が現実の分割が難しいだけに争いが大きくなる場合があります。本講座ではこうした兄弟争いである遺産分割争い(争族)の未然の予防法を示し、また起きてしまった「争族」を強制的に決着させる実務ノウハウである「遺産分割未了共有持分の売買」や「遺産分割協議最終会議」などの実務手法を解説します。



9. 不動産コンサルティングで融資を創れ

不動産コンサルティング手法を使って、不動産の権利調整を図り、そこに銀行融資案件を創り出す手法は、不動産コンサルタントと銀行とのコラボレーションにより可能となります。土地有効活用・相続対策などの一般的テーマから、貸地・借地の整理や債務超過会社の再生、赤字会社の再建などからも不動産コンサルティングによって前向きな融資を創り出すことができるのです。本講座では実例にそって解説します。



10. 銀行(間接金融)不要、投資家(直接金融)から資金を調達する法

資金の調達と言えば銀行からの借入れだけと考える経営者が多いと思います。日本では間接金融である銀行が資金調達のメインとなっていますが、国際的にはむしろ直接金融である投資家からの資金調達が盛んです。本講座では銀行以外の投資家からの資金調達法である、資本金の出資(エクイティ)、社債や匿名組合出資(デット)などの方法やさらに最近流行りのソーシャルレンディングによる資金調達法を解説します。

11. 借金で死なないための 20 の法則

多額な借金で債務超過となって行き詰ってしまうと、まじめな経営者ほど死にたくなります。1990 年の大バブル崩壊、2007 年のミニバブルなどの直後ではこうして命を投げ出した資産家・経営者も多くいました。本講座では「借金ぐらいで死ぬことはない」という講師自身の破綻経験からその因太く生き抜く心構えや銀行、サービスなどの債権者への対抗法、会社再建の具体策などを実践的に解説します。



12. 円高キャピタルフライト、海外不動産投資の実務

2012 年現在の歴史的円高、日本経済の先行き不安、政府の財政赤字、加えて放射能問題など日本の抱える難問は少なくありません。資産家がすべての財産を日本国内に日本円で持っていて将来も安全でしょうか。今財産の一部をキャピタルフライトしてキャピタルゲインのとれる有望な国の不動産へ投資して、数年後、「子供に孫を連れて帰って来てもらう」海外不動産投資実務を具体的な実例も含めて解説します。

13. 不動産コンサルタントの極意、ビジネスフロー、コンサルサーキット、報酬のもらい方

本講座では講師自身の30数年に及ぶ不動産コンサルタントとしてのビジネスモデルのすべてを公開します。プロは報酬をもらってこそプロなのです。しかしそのもらい方は難しいものです。コンサルティングのノウハウの蓄積もその手法があります。コンサルティングの最も難しい問題は「客を捜す、見つける、依頼を受ける」です。それらの実務ノウハウを解説します。



14. 65歳からの「住む」を考える

2012年は戦後生まれのいわゆる団塊の世代が65歳となり、完全停年時代を迎えます。向う5年間でその数は1000万人になると言われています。自宅の家一軒、退職金などの預貯金2000万円、年金月額20万円というのが、彼らの平均像です。通勤がなくなり、子育ても終り、親の面倒もなく、人生3大束縛から解放される第2の人生の再構築を、自宅という資産の活用を含めて「住む」を考え直します。

住65

65歳にそなえて
住まい資産
を活かす本



15. 65歳からの稼ぎと生きがい

戦後の団塊の世代を筆頭に向う5年間で約1000万人の人たちが65歳を超え、完全停年時代へ入ります。しかし、こうした人たちもまだまだ体は元気であり、約半数は経済的理由により、その他に生きがいを求めて働きたいと願っています。こうした彼らを対象に65歳からのお金の稼ぎ方、生きがいの求め方について講師自身が昭和22年生れの団塊世代トップバッターとしての体験を通じて解説します。

◆お問い合わせ◆

一覧表に掲載されていないテーマでもお受けできますので、担当までご遠慮なくご相談ください。また講演後に個別相談を開催される場合、弊社社員が相談員としてお客様のご相談に応じる事も出来ますので、必要がございましたらその旨お申し付けください。その他ご不明な点がございましたら、ご遠慮なくご相談ください。

株式会社ハート財産パートナーズ 担当 松本 淳

〒160-0023

東京都新宿区西新宿3-1-2 HAP西新宿ビル

T E L 03-3349-2901 F A X 03-3349-2902 information@hap.co.jp



2012.5.11