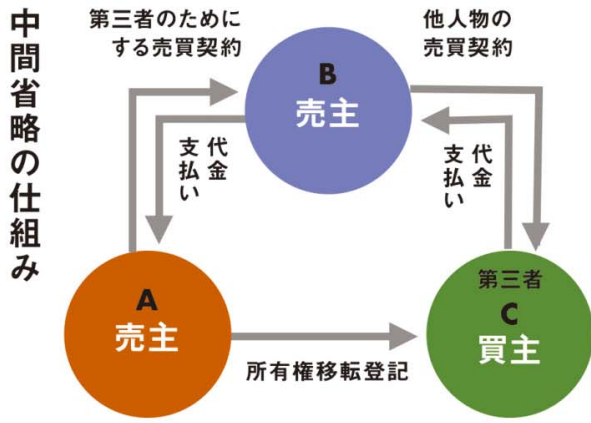


「今後は融資が厳しくなるので、買えるうちに物件を購入しましょう」。最近そんな言葉をよく耳にします。しかし、これは不動産会社さんの営業トークに過ぎません。確かに、そのような景気の背景はあるかもしれませんが、金融情勢は移りゆくものでタイミングを判断するのは非常に難しいからです。そもそも、金融機関はお金を貸すことが商売なので、一切貸さなければ倒産します。最近では融資が締まってきていると言われ、実際にハードルが上がっているのも事実ですが、その反面で新しいローン商品を開発している金融機関も存在します。私の経験で言えば、ある金融機関が貸さなくなると、別のところが貸すようになる……この繰り返しです。そのため、今まで積極的だった金融機関が融資の

**販売業者の見極めが今後の成否を分ける**

引き締めをしても、おそらく別のところが台頭してくると思います。さらに、最近では収益物件の価格も高騰していますが、その理由のひとつに不動産会社さんが中間省略を積極的に行っていることがあります。この中間省略とは、左図のようにAからBへの売買、BからCへの売買があった場合に、所有権はA→B→Cと順次移転して



いるにも関わらず、中間者Bへの移転登記を省略し、AからCへ直接所有権が移転したことにする登記の仕組みです。このように、中間省略では、AからB、BからCという形で移転登記をすれば、登録免許税が登記2回分必要になるところを中間者Bへの移転登記を省略して1回で済ませることができま

ます。メリットとしては、業者さんが売主になるため、仲介手数料がかかりませんし、瑕疵担保責任が2年付きます。そのため、安心して購入することができます。さらに、業者さんが売主になることで物件が商品化されます。例えば、元の売主さんに資金力がなくポロポロのまま放置されていたような物件は売却が難しいのですが、これに資金をかけて修繕し入居率を上げてから販売するわけです。このように、しっかりと物件を生産する不動産会社さんもあれば、高い利幅で売却するような悪徳業者もいます。そのため、成功するには、信頼できるパートナーを作ることが非常に大切です。

**プロが考える不動産投資の現状とは？**

**1 現在の融資情勢から物件が高騰している理由まで**

**出口を考慮し成功を掴む  
プロが編み出した**

**不動産投資術**

不動産業界歴20年で、これまでに数多くの収益物件の売買実績を誇り、約3,000人もの大家さんを誕生させ成功へと導いてきた新川さん。今月はそんなプロの効果的なテクニックをご紹介します。

**現在の市況を踏まえた購入術から売却手法まで!**

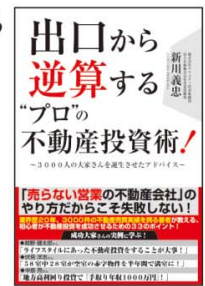
COMMENTATOR

**新川義忠**  
Yoshitada Shinkawa



(株)クリスティ代表取締役。富士企画(株)代表取締役。不動産投資の専門会社でトップ営業マンとして実績を挙げた後に独立し、富士企画を設立。現在はクリスティの代表も兼任する。「すぐには売らないスタイル」での人柄が信頼を呼び、著名大家さんにもファンは多い。自らも物件を所有する。

出口から逆算する  
"プロ"の  
不動産投資術!  
定価〇1,550円+税  
著者〇新川義忠  
ごま書房新社



不動産業界歴20年、今までに約3,000件もの収益物件の売買実績を誇る著者が編み出した、不動産投資を成功させるためのノウハウを満載した一冊。「売らない営業の不動産会社」の方法論だからこそ失敗しない……まさに現代の不動産投資のバイブル的存在。

