

アルファヴォイス倶楽部

VOL.143

2007.10

発行責任者：アルファヴォイスコンサルティング株式会社 代表取締役 野村 敬一
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-10 TEL: 03-5215-8711

《INDEX》

1. 戸建住宅営業マニュアル（抜粋） 住宅営業指導会より
2. 川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識
ワンポイントアドバイス ～広大地の相続税評価～
コンサルタント 川田 竹也

戸建住宅営業マニュアル（抜粋） 住宅営業指導会より

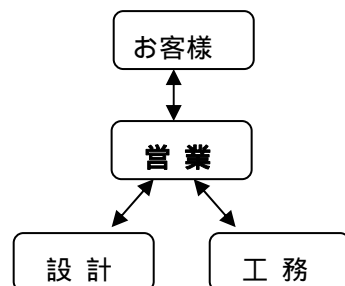
新築・建替えを主とした戸建住宅営業の指導会での議事録（抜粋）です。

住宅営業において最初に行うべき最優先事項は、面談初期において顧客の客観的事実情報を見極めた上で顧客セグメントを確実に実施し、その後の営業方針を決定することです。

顧客セグメントの条件は、資金計画がたてられるか 土地があるか の2点に絞られます。この2つの項目を初期の段階から明確にすることにより、効率の良い、的を得た商談が可能になるのです。

【1】営業マンの役割とは何か

営業マン = 住宅建築のための窓口業務（コーディネーター・調整役）



営業は調整役

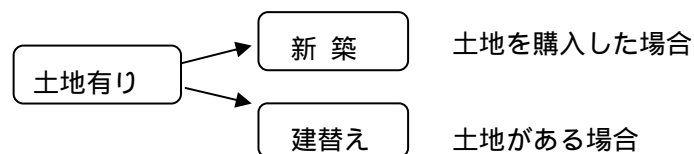
営業マンの商談における最優先事項 = 初期面談のセグメント（顧客選別）
 セグメント 資金計画
 ・ 資金計画を行うにあたり必要な情報の収集 年収（勤務先）、自己資金
 ・ 集めた情報から資金調達能力、返済限度額を判断する

**（ポイント）お客様の言う予算ではなく、
 客観的事実情報から営業が予算を組立てる**

セグメント 土地の有無
 ・ 土地無しの場合、土地取得のための資金と合わせ判断する
 ・ 土地有りの場合、資金計画に余裕がもてる

【2】「土地有り」「土地無し」による顧客セグメントと営業方法

1. 営業プロセス
 土地有り顧客



[土地について確認すべきこと]

（購入した場合）

- ・ 土地に関する費用の確認：いくらで買ったか、いつ買ったか、ローン残はいくらか

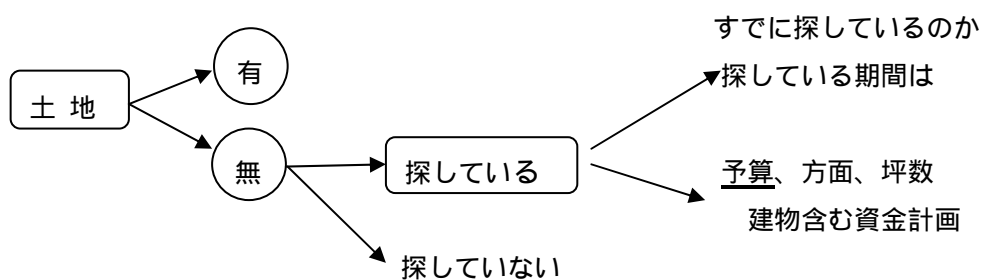
（土地がある場合）

- ・ 権利関係、建築可能な土地か確認：公図、謄本、用途地区などを役所で確認

（親の土地 使用貸借 の場合）

- ・ 親の了承を得ているか
- ・ キーマン確認：親の知り合いの工務店、大工等

土地無し顧客



- ・土地無し顧客ほど「資金」が重要になる
- ・土地の提案は自社所有地から勧める

(土地の提案方法)

- ・資金計画の可能な顧客に対しては、プランも合わせトータルなイメージを提供する
「この土地なら 万円でこのような家が建築できます」
- ・土地提案については、別途工事費（給排水、ガス他）などの費用も考慮し計画を進める

2. 家系図を把握する

お住まいになる家族以外に、ご主人及び奥様の両親も含め家系図を作成する
重要:職業、年齢 等

- ・ご主人、奥様どちらの親が資金援助するのか
= キーマンとなる可能性を予測する
- ・親の収入、資産状況により資金援助（自己資金）が大きく変わる
- ・将来の家族構成を予測する = どちらかの親との同居はあるのか
二世帯住宅は特に注意する
- ・資金計画、プランに大きく影響する

3. 顧客プロフィールを把握する

- ・顧客プロフィール：家族構成、年齢、職業、趣味 等々
- ・特に職業、年収は資金計画に大きく影響する
奥様の収入も合わせ確認する

【3】月々の返済額からアポイントをとる

予算は顧客の客観的事実情報（顧客プロフィール）から営業マンがつくるもの
「お客様の言う総予算」より「月々の返済可能額」が大切

月々の返済限度額を確認する

資金調達能力を確認する

予算（見積り）、プラン提案の約束をする

敷地環境調査のアポイントをとる

月々の返済限度額を確認する

「もし家を建てるなら、月々いくらまでなら返済できますか」

「いま家賃はいくら支払っていますか」

予算は営業マンがつくる

資金調達能力を確認する

「お客様は 万円の家をつくるのが可能です」

月々の返済限度額から総予算を算出する

「 万円で 坪でこのような間取りの家をつくるのが可能です」

予算からプラン（坪数）を提案する

予算（見積り）、プラン提案の約束をする

「この予算に合わせプランをおつくりし、次回お持ちします」

敷地環境調査のアポイントをとる

「良いプランをつくるために」= 日当り、眺望等現地でなければわからない

「正確な見積りをつくるために」= 土地の形状、給排水などの費用

「土地を拝見させてください」

敷地環境調査に立ち会っていただく

会社側も上司、技術者など複数で実施する

【4】テストクロージング営業

「もし～～～なら（ご契約）いただけますか」のフレーズで問題点を発見する
建築計画スケジュール表を使用しテストクロージングをおこなう 資料参照
（建築計画スケジュール表を使用した契約テストクロージングの例）

「今後、どの様に住まいづくりが進んでいくかご説明させていただきます
商品、仕様、見積り、プランがご理解いただけましたら、 月 日頃にはご
契約が可能と考えております。

このようなスケジュールですすめてよろしいでしょうか？」

テストクロージング

- ・ 完成日より説明する（仮定の日を設定に逆に説明）
- ・ 「完成」 「着工」 「契約」 「今日」 「敷地調査のアポイント」

↓
「まだ先だから」「それは無理だよ」等 = お客様に『NO』と言わせる

↓
「と言いますと何か問題でもありますか」 = 質問により問題を発見する

「NO」と言われる事を前提としてテストクロージングをおこなう

「NO」と言われてからが営業の始まり

以上

建築計画スケジュール表

お客様名

担当

計画項目	内 容	予定日	実施日
1 建築のご相談	建築計画に必要な工法、プラン、資金、スケジュールについてアドバイスします。		
2 敷地環境調査	敷地の持っているメリットを生かしたプランニングが可能になり、建物以外にかかる費用も算出できます。		
3 資金計画	概略の総予算から資金調達(自己資金・借入金額)、返済限度額を算出し、無理の無い資金計画をご提案します。		
4 ゾーニング計画	建物の配置だけでなく、庭の使い方、駐車場、風の通り、視線などトータルに考慮したゾーニングをご提案します。		
5 基本プラン計画	ゾーニング計画に基づき、住みやすいプランをご提案いたします。また、基本プランに基づきご要望をお聞きします。		
6 標準仕様の確認	外部仕様、内部仕様、設備仕様など、建物に関わる標準仕様を確認します。		
7 概算見積り提出	建物本体価格、別途工事費など、建築に関わるトータル費用の御見積りと返済計画をご提案いたします。		
8 設計契約の打ち合わせ	概算坪数、概算金額、標準仕様、オプション、建築スケジュールの確認をします。		
9 設計契約	建築の意思表示をして、業務依頼契約を締結します。 業務依頼契約金 ¥ _____		
10 詳細プラン決定	最終プラン・詳細プランを決定します。		
11 確認申請 設計図書提出	役所に図面を添付し、確認申請を提出します。		
12 トータルインテリア コーディネーション	インテリア、設備の詳細について打ち合わせし、決定します。		
13 ご契約(請負契約)	決定されたプラン・仕様に基づいて請負契約を締結させていただきます。 契約金 ¥ _____		
14 融資予約決定	銀行より、公庫等の融資金額が決定され、通知がお客様に届きます。届き次第、当社にご連絡下さい。		
15 着工	地鎮祭と地縄張りを行います。敷地の境界、建物の配置を現場で確認させていただきます。 着工金 ¥ _____		
16 上棟	上棟式を実行される方は、お申し出下さい。 中間金 ¥ _____		
17 建物完成	社内完成検査とお客様立会い検査をします。		
18 お引渡し	最終金を受領し、お引渡しをします。 最終金 ¥ _____		

川田竹也先生の賃貸マンション営業のための知識

ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

広大地の相続税評価

市街化区域内にある大きな土地“広大地”は相続税の評価額が大幅に下がります。今回は“広大地”の相続税評価額について解説します。

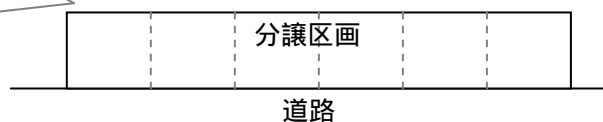
【広大地について】

周辺の標準的な宅地の大きさと比べて著しく大きな土地であり、宅地造成などの開発行為を行う場合に、公共公益的施設（道路や公園など）の費用負担が必要と認められる土地のことです。“著しく大きな土地”の面積はその地域の開発行為に該当する面積が目安になるでしょう。

下記のような土地は広大地に該当しません。

- ・すでに宅地として有効利用している土地
マンションや店舗・ファミリーレストランなどに使っている場合
- ・中高層マンションの建築に適している土地
容積率300%以上の土地
- ・宅地造成をしても公共公益的施設に費用がほとんど発生しない土地

間口が広くて奥行きがない土地
宅地造成しても道路が必要ないため



【広大地の計算】

広大地補正率 $0.6 - 0.05 \times \text{広大地の面積} / 1,000 \text{ m}^2$

広大地の評価額 $\text{路線価} \times \text{広大地の面積} \times \text{広大地補正率}$

例) 広大地に該当しており路線価 80,000 円、面積 3,000 m^2 の土地の評価額は

広大地補正率 $0.6 - 0.05 \times 3,000 \text{ m}^2 / 1,000 \text{ m}^2 = 0.45$

広大地の評価額 $80,000 \text{ 円} \times 3,000 \text{ m}^2 \times 0.45 = \underline{108,000,000 \text{ 円}}$

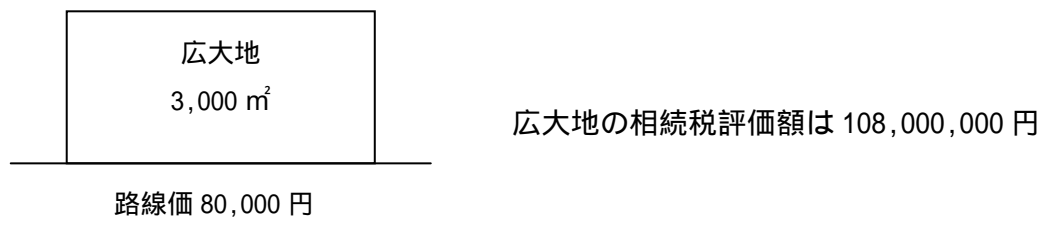
広大地に該当すると大幅に評価額が下がります。

この評価方法は平成 16 年 1 月 1 日以降の相続から適用になっています。またこの評価方法は『5,000 m^2 以下の土地』と決められており、5,000 m^2 を超える土地については個別に評価することになっています。

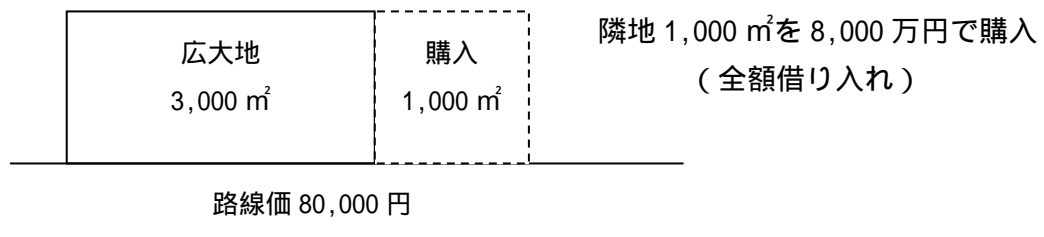
平成 15 年までの広大地の評価方法は宅地分譲を想定して図面を作成し、道路や公園などの公共施設を除いた有効面積を求めて評価額を計算していました。この方法では宅地分譲計画を作成する手間と費用がかかること、作成者により分譲計画が変わるなどの理由で評価額の計算が複雑になってしまい、評価額について税務署と意見の食い違いによるトラブルが多く発生しました。このようなトラブルをなくするために評価方法が改正されました。

【広大地の評価減を使った相続税節税対策】

例えば市街化区域に面積 3,000 m²、路線価 80,000 円の土地を所有している場合、広大地の評価額は 108,000,000 円になります。（前ページの計算を参照）



仮に、隣地の 1,000 m²の土地を金融機関から借入れをして 8,000 万円で購入すると、相続税評価額は



広大地の面積	$3,000 \text{ m}^2 + 1,000 \text{ m}^2 = 4,000 \text{ m}^2$
広大地補正率	$0.6 - 0.05 \times 4,000 \text{ m}^2 / 1,000 \text{ m}^2 = 0.4$
広大地の評価額	$80,000 \text{ 円} \times 4,000 \text{ m}^2 \times 0.4 = 128,000,000 \text{ 円}$
相続税評価額	$128,000,000 \text{ 円} - \frac{80,000,000 \text{ 円}}{\text{借入れ額}} = 48,000,000 \text{ 円}$

隣地を購入する前と比べて 6,000 万円も相続税評価額が下がりました。資産は増えていますが相続税の計算上、評価額が下がるので相続税の節税対策になります。

広大地の適用を受けると土地の評価額が大幅に下がりますが、適用されるか否かは税務署が判断します。顧客にアドバイスする際は税務署に確認してからにしましょう。

問題 5,000 m²の土地で広大地の適用を受けた場合の広大地補正率を計算して下さい。

解答はホームページにて <http://www.alpha-vc.co.jp>