



アルファヴォイス倶楽部

VOL.166

2009.12

発行責任者：アルファヴォイスクラブ株式会社 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. **建設業進化論 2009・冬 - 戸建賃貸住宅市場編 -**
代表取締役 野村 敬一
2. **川田竹也先生の土地活用営業のための知識**
ワンポイントアドバイス～相続税の計算～
コンサルタント 川田 竹也

建設業進化論 2009・冬 - 戸建賃貸住宅市場編 - 代表取締役 野村 敬一

建設業再生の道は、建設業の市場分析をすることから始める必要がある。

市場が変化しているのだから、建設業そのものも変化しなければいけない。過去の成功体験の中で残すべきものと、捨てさらねばいけないものをしっかりと見極め、変化を遂げない限り経営の存続は困難である。その為にも市場の変化を冷静に分析する必要がある。

市場の変化を最も引き起こしている要因は『人口動態の変化』と『成熟した市街地の形態』である。『世代交代により需要が創造される』『人口動態の変化により市場も変化する』『成熟した都市機能の変化により需要が喚起される』と P.F.ドラッカーは言っている。

ダーウィンの進化論は我々に勇気を与えてくれる。『最も強いものが生き残るのでもなく、賢いものが生き延びるのではない。変化した者のみが生き残る』

建設業も勇気を持ち、かつ俊敏に変化の道を探らなくてはならない。

【戸建賃貸住宅市場】

この一年間、急激に戸建賃貸住宅市場が脚光を浴びている。100坪前後の宅地に焦点を当てた土地活用戦略は有効である。様々なデザインや商品が開発され市場に出てきている。この市場を本格的に開拓するための条件を探ってみなければならない。

今のところ私が知る限りでは戸建賃貸住宅の供給戸数は、賃貸マンションやアパート供給戸数にははるかにおよばない。取り扱っている建設会社や工務店は数多くあるが、供給戸数が格段に増加しているという実感はほとんどない。要するに、戸建賃貸住宅市場のポテンシャルはかなりあるにも関わらず、一部の企業を除きほとんど売れていないのである。入居ニーズもかなりある。ワンランク上の入居者が求めているもの、それは住居としての独立性と広さである。3LDK70㎡以上の一戸建て賃貸住宅は、立地条件さえ間違わなければ確実に需要は存在する。つまり入居者ニーズは確実にある。オーナーニーズと入居者ニーズがあるにもかかわらず、供給が伸びないのは、戸建賃貸住宅を取り扱っている供給者の問題である。

問題は土地所有者ニーズ（不安）に応えられる、賃貸事業サポート体制と営業スキルの問題である。

戸建賃貸住宅は造ることは簡単である。安く造り上市すれば売れると思いき、戸建賃貸住宅市場に参入する工務店や建設会社がほとんどである。安い建物を建てる事が出来たからといって売れるわけではない。入居者に好まれるデザインや間取り、仕様設備、性能などももちろん重要であることは言うまでもない。しかしそれで売り上げが伸びるわけではない。

戸建賃貸住宅はあくまでも賃貸事業を供給しているのであり、建物を建てる事が目的ではない。建物を造るノウハウがあれば販売が可能だと勘違いしている。極めて単純化して解説すると、アパートや賃貸マンションを売る力がなければ戸建賃貸住宅は売れないのである。つまり戸建賃貸住宅事業を成功させるためには、賃貸住宅としての営業戦略が必要であり、入居募集や入居管理のサポート体制、ノウハウが必要なのである。現に戸建賃貸住宅事業に参入して成果を上げている企業は、ほとんどアパートや賃貸マンションの販売実績がある企業である。

低価格を売りに、利回り商品としての魅力で安易に事業参入しているが、その視点だけでは事業は成功しない。成功する為には、土地活用、賃貸事業固有のマーケティング戦略の構築と営業スキル習得が必要である。

マーケティング(探客)戦略は4種を効果的に組み合わせる事が必要である。

ネットワークマーケティング(口コミ紹介)、 イベントマーケティング(見学会、セミナー)、 エリアマーケティング(ダイレクト訪問)、 マスマーケティング(広告、ポスティング等)を効果的にミクスして行うことである。とりわけ現場見学会を中心に据えた集客手段(マス・ネット・エリア)は、工

夫次第で土・日2日間で50組以上は可能である。昨今では、従来の新聞チラシ主体の集客はほとんど効果がない。時代にあった基本に忠実なマーケティングを実行することが大切である。

また見学会当日の接客と市場環境調査、敷地環境調査のアポイントスキルも訓練次第では格段にアップする。

商談においては地主の事業に対する不安心理を理解し、対処しないと販売は伸びていかない。高額家賃に対する入居不安と、2~3棟に対する空室リスク、ひいては借入返済不安等々。賃貸事業を継続していく上で入居募集や管理面のサポート体制などに対処しながら営業する必要がある。なおかつ、融資に対する銀行説得も重要な要因となる。マンションやアパートの事業性評価審査基準で戸建賃貸住宅の事業性を評価すると融資審査は「NO」である。したがって銀行対策も重要である。

オーナーニーズの大半は高額家賃に対する入居不安、すなわち借金返済不安である。それ以外は賃貸事業そのものに対する煩わしさである。このことを理解しサブリースを導入するのは当たり前であろう。それでも借金返済不安を払しょくできなければ、資産の組替え、すなわち一部土地売却による無借金経営を提案することが必要となる。この提案になると従来の工務店や建設会社では未知の領域になる。つまり不動産業的要素が必要となる。地主営業、土地活用営業つまり戸建賃貸住宅営業は建築営業や住宅営業とは異なるのである。

これからの建設業は不動産業との融合体をより志向しなければならない。土地売却の力、入居募集や管理の力などは不動産業の領域である。さりとて土地のみを売却するのであれば不動産業そのものである。これからの建設業は、『土地売却プラス住宅建設の新しい武器』を持つ必要がある。

この現象はこれからの不動産業の方向性をも示唆している。賃貸入居募集や管理、オーナー困り込みから見えてくる、賃貸住宅販売、不動産仲介流通、コンパクト住宅販売、リフォーム&リノベーション事業へのビジネスチャンスは大きい。住宅市場の急激な変化が新たなビジネスを創出している。

詳細は住宅市場分析として次回解説するが、簡単に言えば、分譲マンション市場が供給面で崩壊したことである。土地価格も下落し、住宅もコンパクト化しデフレ傾向にある。ファストハウジング市場が急激に拡大していくことは間違いない。

以上

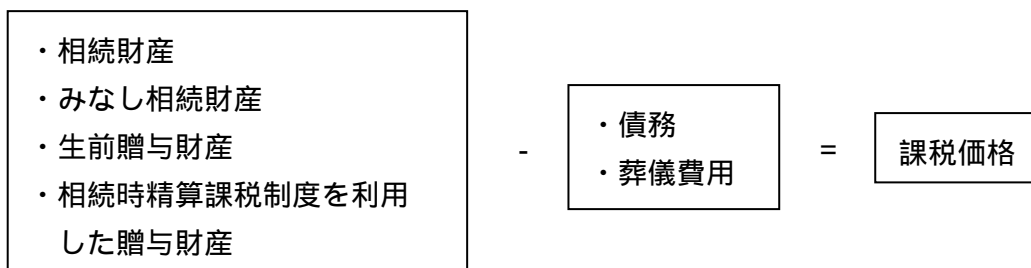
川田竹也先生の土地活用営業のための知識
ワンポイントアドバイス

コンサルタント 川田 竹也

相続税の計算

日本の相続税の計算は『法定相続分課税方式』を採用しています。相続税の総額を法定相続人の人数と法定相続分によって算出し、それを各相続人の取得財産の割合に応じて按分する方式で、ドイツやフランスと同じ計算方式です。今回は法定相続分課税方式による相続税の計算を解説します。

課税価格の計算



相続財産

被相続人が所有していた現金、不動産、有価証券、宝石、美術品等の全ての財産です。財産の種類によってそれぞれ相続税の計算上の価格（相続税評価額）を算出して合計します。

【加算する財産】

みなし相続財産

相続税の計算上、財産とみなされるものをいいます。被相続人の生命保険金や死亡退職金があります。

生前贈与の財産

相続発生前の3年以内に被相続人が贈与した財産です。

相続時精算課税制度を利用した贈与財産

相続時精算課税制度を利用して生前贈与した財産です。贈与した当時の評価額が加算されます。

【財産から控除できるもの】

債務控除

被相続人が死亡した時点で確定している債務が控除できます。賃貸住宅の建築資金などの借入金が代表的なものです。

葬儀費用の控除

被相続人の葬儀（通夜や葬式）にかかわる費用が控除できます。

課税遺産総額の計算

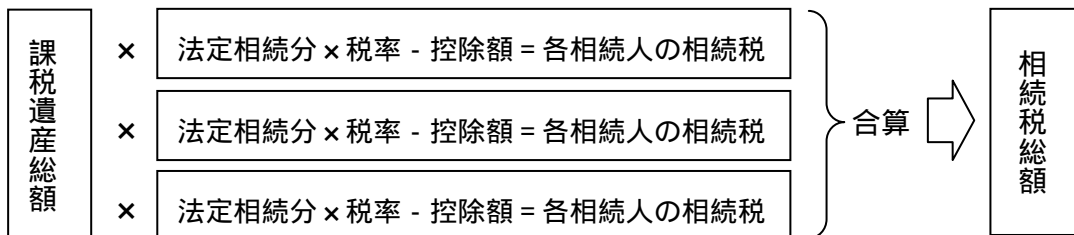
課税価格	-	基礎控除	=	課税遺産総額
------	---	------	---	--------

基礎控除

5,000万円 + 1,000万円 × 法定相続人の数

課税価格が基礎控除の額より少なければ相続税はかかりません。

相続税総額の計算



法定相続分

民法で決められた被相続人の財産を、法定相続人が相続する権利の割合です。

相続税の税率及び控除額一覧

各相続人の取得分の金額	税率	控除額
～1,000万円以下	10%	-
1,000万円超～3,000万円以下	15%	50万円
3,000万円超～5,000万円以下	20%	200万円
5,000万円超～1億円以下	30%	700万円
1億円超～3億円以下	40%	1,700万円
3億円超～	50%	4,700万円

各相続人の相続税の計算

実際の相続財産の取得割合で相続税総額を按分します。

相続税額の控除、加算

各相続人の相続税額から下記の控除や加算を行い、実際に収める相続税を計算します。

贈与税額控除

相続開始前3年以内の贈与で贈与税を納めた場合はその贈与税が控除できます。

配偶者の税額軽減

配偶者は法定相続分、又は1億6,000万円のどちらか多い金額が控除できます。

未成年者控除

20歳未満の相続人は、20歳になるまでの年数×6万円が控除できます。

障害者控除

障害者の相続人は70歳になるまでの年数×6万円(特別障害者は12万円)が控除できます。

相次相続控除

相続発生後10年以内に次の相続が発生した場合は、1回目に払った相続税相当額の一部が控除できます。

外国税額控除

外国にある財産を取得し、その財産が外国の相続税に相当する税金がかかっている場合には、外国の相続税相当額が控除できます。

税額2割加算

被相続人の親族以外の者が相続した時は、相続税額が2割加算されます。

このように相続税の計算の流れは複雑なので、営業の実務では相続税早見表を使い概算の相続税を出します。相続税早見表を使う際にも相続税の計算のプロセスは覚えておくとよいでしょう。

営業ツール(相続税早見表)をホームページに記載していますのでご活用下さい。

<http://www.alpha-vc.co.jp>

<http://www.alpha-vc.co.jp>

掲載内容・公開セミナーについてのご質問・ご意見、また、アルファヴォイス倶楽部のメール配信をご希望の方はご連絡下さい。info@alpha-vc.co.jp / FAX03-5215-8717